

GISAP:

ECONOMICS, JURISPRUDENCE AND MANAGEMENT

International Academy of Science and Higher Education
London, United Kingdom
Global International Scientific Analytical Project

No 5 Liberal* | October 2014



Expert board:

Gabriella Zanatti (Argentina), Tsvetalina Petkova (Bulgaria), Edson Carlos Ferreira (Brazil), Mari Heikkinen (Finland), George Chiladze (Georgia), Beket Kazbekov (Kazakhstan), Igor Groshev, Innara Lyapina, Elena Petrukhina, Lyudmila Romanovich, Ruslan Puzikov, Taimur Zulfugarzade, Tatyana Korotkova (Russia), Andrey Ustenko (Ukraine)

Dear readers!

When people start nonprofessional conversations concerning the social management, most often members of such discussions express their dissatisfaction with the widespread methods of public relations regulation and the actual situation in the humanitarian sphere. Indeed it seems like almost every member of the modern society fully understands such concepts as the Law, Economics, Politics and Management. Many are willing to discuss this subject, but in most cases - only in the format of the condemning criticism. Moreover even the professional level is rarely characterized by the consent of relevant discussions participants. At last, the picture of extremely contradictory understanding of the social management mechanisms by the society is surmounted by the practice of the political authority implementation. Eloquent and all-knowing candidates to governmental positions regularly find themselves in the dead-end during adoption of the most important decisions just as they reach the status of high governmental figures. And often such decisions are disputable and ineffective...

It seems like there is nothing strange in this historically stable and ambiguous situation. We all are different. Everyone of us is guided by own interests and goals. Sometimes people with similar aspirations unite and form local social groups often being in the conflict with other groups. But the problem is that we have to coexist, create, distribute and consume within large-scale communities - national states. Effective development of any organized community of people is the result of the comprehensive process of finding the optimal balance between contradictory interests of the society members.

Thomas Morgan
Head of the IASHE International Projects Department

October 17, 2014.



GISAP: Economics, Jurisprudence and Management №5 Liberal (October, 2014)

Chief Editor – J.D., Prof., Acad. V.V. Pavlov

Copyright © 2014 IASHE

ISSN 2053-6402

ISSN 2053-6410 (Online)

Design: Alexander Stadnichenko, Helena Grigorieva, Yury Skoblikov

Published and printed by the International Academy of Science and Higher Education (IASHE)

1 Kings Avenue, London, N21 1PQ, United Kingdom

Phone: +442032899949, e-mail: office@gisap.eu, web: <http://gisap.eu>

! No part of this magazine, including text, illustrations or any other elements may be used or reproduced in any way without the permission of the publisher or/and the author of the appropriate article

Print journal circulation: 1000

“*Liberal – the issue belongs to the initial stage of the journal foundation, based on scientifically reasonable but quite liberal editorial policy of selection of materials. The next stage of the development of the journal (“Professional”) involves strict professional reviewing and admission of purely high-quality original scientific studies of authors from around the world”.

CONTENTS

S. Girdzijauskas, *Vilnius University, Lithuania*

NEW ECONOMIC PARADOXES OR NEW LAWS OF THE SATURATED MARKETS 3

N. Pokrovskaya, Ya. Margulyan, *Saint-Petersburg State Economic University, Russia*

SOCIAL REGULATION MECHANISMS IN THE POST-MODERN CHANGING WORLD.....6

G. Shvydchenko, *Vadym Hetman Kyiv National Economic University, Ukraine*

INTELLECTUAL AND INNOVATIVE CONTENT OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES.....9

K. Boichenko, *Vadym Hetman Kyiv National Economic University, Ukraine*

SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS IN MODERN CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF ECONOMY.....13

H. Pylypenko, N. Lytvynenko, *National Mining University, Ukraine*

LIMITS OF STATE INVOLVEMENT IN ECONOMY17

H. Pylypenko, N. Lytvynenko, *National Mining University, Ukraine*

INFLUENCE OF CULTURE ON CORRELATION BETWEEN GOVERNMENTAL AND MARKET COORDINATION
IN UKRAINE.....21

G. Chiladze, *Samtskhe-Javakheti State University, Georgia*

STATE REGULATION OF PATENTS AND LICENSES TRADING, COMING CLOSER TO EUROPEAN STANDARDS:
ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS25

S. Eletskikh, *Donbas State Machine-building Academy, Ukraine*

MECHANISM OF ENSURING ECONOMIC STABILITY OF AN ENTERPRISE27

A. Shavliuk, *Kyiv National University of Trade and Economics, Ukraine*

THE BUSINESS PARTNERSHIP IN TRADE.....30

C. Nesterenco, *University Associate Prof. Agricultural Technical College of Soroca, Moldova*

THE IMPACT OF CHANGE ON THE RENOVATION OF EDUCATIONAL MANAGEMENT AGRICULTURAL
ISSUES AND CONTEMPORARY CONSIDERATIONS.....33

E. Gorchakova, *Donetsk National Technical University, Ukraine*

COMPREHENSIVE PROPERTY RELATIONS MODEL39

CONTENTS

Гирдзияускас С.А., Вильнюсский университет, Литва	
НОВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПАРАДОКСЫ ИЛИ НОВЫЕ ЗАКОНЫ НАСЫЩЕННЫХ РЫНКОВ.....	3
Pokrovskaya N.N., Margulyan Ya.A., Saint-Petersburg State Economic University, Russia	
SOCIAL REGULATION MECHANISMS IN THE POST-MODERN CHANGING WORLD.....	6
Швыданенко Г., Киевский национальный экономический университет им. В. Гетмана, Украина	
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-ИНОВАЦИОННЫЙ КОНТЕНТ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	9
Бойченко Е., Киевский национальный экономический университет им. В. Гетмана, Украина	
СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....	13
Пилипенко А.Н., Литвиненко Н.И., Национальный горный университет, Украина	
ГРАНИЦЫ УЧАСТИЯ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКЕ.....	17
Пилипенко А.Н., Литвиненко Н.И., Национальный горный университет, Украина	
ВЛИЯНИЕ КУЛЬТУРЫ НА СООТНОШЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И РЫНОЧНОЙ КООРДИНАЦИИ В УКРАИНЕ.....	21
Чиладзе Г.Б., Самцхе-Джавахетский государственный университет, Грузия	
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТОРГОВЛИ ПАТЕНТАМИ, ЛИЦЕНЗИЯМИ И ПРИБЛИЖЕНИЕ К ЕВРОПЕЙСКИМ СТАНДАРТАМ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ.....	25
Елецких С.Я., Донбасская государственная машиностроительная академия, Украина	
МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	27
Shavliuk A., Kyiv National University of Trade and Economics, Ukraine	
THE BUSINESS PARTNERSHIP IN TRADE.....	30
Nesterenco C., University Associate Prof. Agricultural Technical College of Soroca, Moldova	
THE IMPACT OF CHANGE ON THE RENOVATION OF EDUCATIONAL MANAGEMENT AGRICULTURAL ISSUES AND CONTEMPORARY CONSIDERATIONS.....	33
Горчакова Е.Н., Донецкий Национальный технический университет, Украина	
КОМПЛЕКСНАЯ МОДЕЛЬ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ.....	39

NEW ECONOMIC PARADOXES OR NEW LAWS OF THE SATURATED MARKETS

S. Girdzijauskas, Doctor of Economics, Full Professor
Vilnius University, Lithuania

The paper introduces the lately discovered new economic laws that have a great impact on economics on regional and world level. By new economic laws we understand two paradoxes of saturated markets: the paradox of growing return ability and the paradox of debt trap. Under the condition of market saturation, these economic laws operate in a different way than under ordinary conditions when markets are unsaturated. Therefore these laws have not been noticed for a long time or wrongly understood. New economic laws perform a crucial role in the formation of declines and during the economic crises. Rightly understood, the economic laws would allow for the balanced economic expansion.

Keywords: economic laws, paradoxes, market saturation, percentage, logistic analysis, overproduction.

Conference participant, National championship in scientific analytics

В экономико-финансовых расчетах широко применяются сложные проценты. Недавние исследования насыщения среди ограниченной емкости показали, что сложные проценты являются всего лишь частным случаем общей модели, называемой логистическими процентами. Логистические проценты являются моделью ограниченного роста и позволяют моделировать насыщение рынка инвестируемым капиталом. Логистические проценты имеют вид (Girdzijauskas, S., 2002):

$$K = \frac{K_p \cdot K_0 \cdot (1+i)^n}{K - K_0 + K_0 \cdot (1+i)^n}, \quad (1)$$

где K – капитал, накопленный за n периодов времени, n – время (число периодов) накопления, K_0 – начальная величина капитала, i – процентная ставка, выраженная в тех же единицах времени, что и время n , K_p – потенциальная величина капитала (объема рынка, ограничивающий рост капитала).

На основе логистических процентов (1) была создана новая экономическая теория *Логистическая теория управления финансами* (Girdzijauskas S., 2006, 2008). За основу этой теории (за основной парадигмой) была принята общая (логистическая) модель процента (общая модель роста капитала). Логистические проценты позволяют выполнить все операции, которые имеют место при расчетах со сложными процентами: рассчитывать временную стоимость де-

нег, дисконтировать денежные потоки, определять ануитеты, ренты, оценивать проекты и т.д. Основным достижением логистической теории является то, что появилась возможность исследовать поведение капитала в условиях насыщения (Sterman, J.D., 2000, Sornette D., 2003). На основе этого выяснилось, что инвестирование в рынках ограниченной величины (емкости) приводит к существенно другим результатам, по сравнению с неограниченными рынками.

Новые экономические парадоксы (законы)

Специфика логистической теории (логистический анализ) позволил выявить два новых экономических закона, возникающих именно в насыщенных рынках. Под новыми экономическими законами, как увидим дальше, понимаются два парадокса насыщенных рынков: парадокс увеличения доходности и парадокс долговой ловушки (долговой ямы).

Необходимо заметить, что насыщение рынка в свою очередь чаще всего означает перепроизводство соответствующих товаров или услуг.

Моделирование инвестиционного пузыря. Парадокс увеличения доходности

Кратко рассмотрим аргументы и предположения, обосновывающие и

НОВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПАРАДОКСЫ ИЛИ НОВЫЕ ЗАКОНЫ НАСЫЩЕННЫХ РЫНКОВ

Гирдзияускас С.А., д-р экон. наук, проф.
Вильнюсский университет, Литва

В статье представлены недавно открытые, новые экономические законы, существенно влияющие на развитие экономики как в региональном, так и в мировом масштабах. Под новыми экономическими законами понимаются два парадокса насыщенных рынков: парадокс увеличения доходности и парадокс долговой ловушки (долговой ямы). Указанные экономические законы при насыщении рынка действуют иначе по сравнению с обычными, ненасыщенными рынками. Поэтому они долго были незамечены или неправильно поняты. Новые экономические законы играют ключевую роль при возникновении хозяйственного спада или экономического кризиса. Правильное понимание экономических законов позволит достичнуть сбалансированное экономическое развитие.

Ключевые слова: экономические законы, парадоксы, насыщение рынка, процент, логистический анализ, перепроизводство.

Участник конференции, Национального первенства по научной аналитике

доказывающие существования новых экономических парадоксов. Проанализируем уравнение (1). Ее можно преобразовать в форму пригодную для дисконтирования денежных потоков. Дисконтирование часто применяется для определения чистого дисконтированного дохода (Net Present Value – NPV) и внутренней нормы доходности (Internal Rate of Return – IRR). При моделировании финансовых пузырей важно определить зависимость внутренней нормы доходности от степени насыщения рынка. Логистическая внутренняя норма доходности (Logistic Internal Rate of Return – LIRR) находится из уравнения (Girdzijauskas S., 2008, Girdzijauskas S., Štreimikienė D. 2010)

$$\sum_{j=0}^n \frac{K_p K_j}{K_j + (K_p - K_j) \cdot (1+i)^j} = 0,$$

где K_j , ($j = 0, n$) член потока платежей. Когда $K_j < 0$ имеем издержки проекта, когда $K_j > 0$ – доходы проекта.

Внутренняя норма доходности – это ставка дисконтирования, при которой чистый дисконтированный доход (NPV) равен нулю. NPV рассчитывается на основании потока платежей, дисконтированных к сегодняшнему дню. В общем случае определение внутренней нормы доходности весьма сложный процесс.

Давайте рассмотрим более простой случай. Такая модель оказывается особенно простой, если будем дискон-

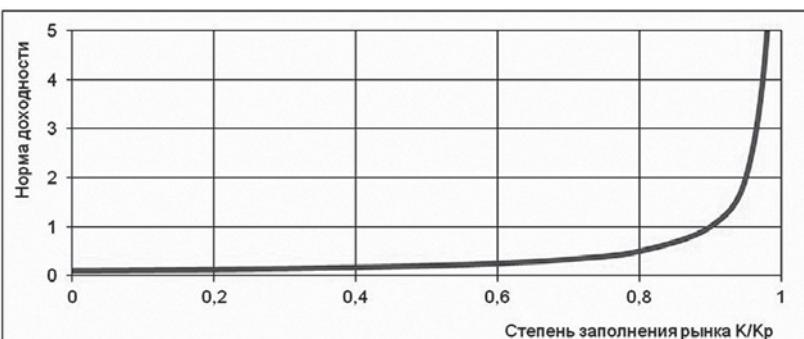


Рис. 1. Зависимость внутренней нормы доходности инвестиции «покупай сейчас – продавай через год» от степени заполнения рынка при $K_0 = 1$, $K_p = 1,1$ и $K > 1,1$

тировать только один платеж в размере одной денежной единицы и только в протяжении одного периода времени. Уравнение (1) решим по отношению процентной ставки i , учитывая, что $K > K_0 = 1$ и $n = 1$. В данном случае для определения внутренней нормы доходности ($LIRR = i$) используем такое упрощенное выражение:

$$LIRR(1) = \frac{K - 1}{(1 - K/K_p)}, \quad (2)$$

где знаменатель уравнения $(1 - K/K_p)$ является фактором, ограничивающим скорость роста капитала. Хотя выражение довольно простое, полученные результаты мало отличаются от результатов общего случая.

На основе формулы (2) построим график зависимости внутренней нормы доходности $LIRR$ (1) инвестиций от степени заполнения рынка, где $K_0 = 1$ и $K = 1,1$; $K_p > 1,1$ (рис. 1).

Данный график соответствует инвестиционной ситуации, когда в настоящее время инвестируется одна денежная единица, а через год (через один период наращивания процента) инвестиция становится равной 1,1 денежной единице. Однако этот результат получается только тогда, когда степень насыщения рынка равна нулю, т.е. если рынок является неограниченной емкостью. Если же рынок является ограниченной величиной и насыщен, скажем, 20%, то за тот же период, ставка будет равна 12,5%, а при насыщении рынка 50%, начальная процентная ставка удвоится. Более того – если же рынок будет насыщен 99%, то начальная процентная ставка за тот же период повысится в 100 раз. Можно предположить (это подтверждает и анализ реальных ситу-

аций), что ускоряющийся рост доходности при насыщении рынка раздувает финансовый пузырь (Чиркова Е., 2010).

Анализируя график и учитывая процессы, происходящие в реальной экономике, приходим к выводу, что экономические (финансовые) пузыри раздуваются в результате насыщения рынка. С другой стороны, на рынке неограниченной емкости, доходность является постоянной и таким образом не остается повода для формирования финансового пузыря. Надо заметить, что насыщение рынка с одной стороны нагревает экономику, а с другой – стимулирует появление скрытого перепроизводства (Girdzijauskas S., 2011, Kirkman A., 2010).

Надо подчеркнуть, что в частично или полностью закрытых рынках, таких как рынок недвижимости, рынки редких товаров и тому подобных, пузыри формируются не из-за иррациональности участников рынков, как думают некоторые экономисты, а наоборот из-за весьма рационального желания хорошо заработать.

В данном примере рассмотрен простейший случай. Тем не менее, следует отметить, что моделирование общего случая, т.е. случая, когда членов денежного потока и оцениваемых периодов является больше одного, получаются вполне аналогичные результаты (Girdzijauskas S., 2011).

Фундаментальное объяснение существования рыночного (финансового) пузыря предполагает, что существует феноменальное явление экономики, которое может быть идентифицировано как **закон (парадокс) повышения доходности рынка** или как закон (парадокс) повышения эффективности популяции при развитии ее в насыщен-

ной среде. Парадокс можно сформулировать следующим образом: *развитие популяции в насыщенной среде всегда быстрее, чем в ненасыщенной, а темпы роста зависят от степени насыщенности, при этом, когда степень насыщенности приближается к единице, скорость роста становится неограниченным.*

Указанный парадокс не может быть объяснен классической экономической теорией, так как классическая теория не позволяет оценить степень насыщенности рынка. Между тем, насыщение рынка и является фактором, действующим на экономический рост (прежде всего на рост капитала) парадоксальным образом: при увеличении насыщенности (и, соответственно, перепроизводства) рентабельность не убывает, а растет.

Парадокс долговой ловушки

Наряду с парадоксом повышения рентабельности при насыщении рынка, существует и другой парадокс, возникающий по той же самой причине, т.е. по причине насыщения рынка. Это парадокс долговой ловушки или кредитной ямы. Его можно было бы определить следующим образом: *если инвестируется в закрытом рынке (в рынке ограниченной емкости), то темпы роста долга опережают темпы роста собственного капитала, кроме того, разница скоростей роста в начале является незначительной, после определенного числа периодов существенно возрастает.* С другой стороны, если рынок является ненасыщенным, то темпы роста собственного и заемного капиталов являются одинаковыми.

Рассмотрим накопление капитала при помощи логистической модели роста (1). При моделировании приходится оценивать специфику накопления заемного капитала. Если накопление моделируется при помощи модели сложных процентов, то динамика как собственного, так и заемного капитала одинакова. В то же время, логистическая модель подчеркивает специфическое поведение заемного капитала: рост долга гораздо динамичнее, чем рост собственного капитала. Это подчеркивает отрицательную специфику поведения заемного капитала в насыщенной среде, т.е. в условиях перепроизводства.

На рис. 2 показан рост инвестици-

рованного (начального) капитала, состоящего из двух компонентов: собственного капитала, равного 2 денежным единицам ($K_{02} = 2$) и заемного капитала, равного 1 денежной единице ($K_{01} = -1$). Такое инвестирование принято называть инвестированием с рычагом. Моделирование ведется на основе формулы (1), при этом каждый компонент в начале рассчитывается отдельно, а в итоге суммируется. Кроме того моделирование происходит в полностью открытом и частично (10%) насыщенном рынках. Верхняя кривая представляет собой рост капитала в открытом (ненасыщенном) рынке. При моделировании не насыщенного рынка значение K_p берется на много раз больше (например, в 10^6 раз) начального капитала K_0 . Нижняя кривая представляет точно такой же капитал, но рост его происходит в частично (10%) насыщенном рынке.

Здесь мы наблюдаем особенно важный факт – инвестиционный капитал в насыщенном рынке ведет себя совершенно по-другому, чем в ненасыщенном. Только в самом начале роста оба графика являются схожими. Впоследствии, диаграммы роста расходятся, а с двадцать седьмого периода рост в насыщенном рынке (нижняя кривая) постепенно превращается в безудержное падение. При увеличении насыщенности рынка, падение начинается гораздо раньше. Разницу между ординатами этих кривых можно считать риском инвестирования в количественном выражении (Girdzijauskas S., Štreimikienė D., 2010, Girdzijauskas S., Mialik A., Dubnikovas M., 2012).

Эти графики показывают, что насыщение рынка кардинально меняет условия инвестирования с рычагом. Различная кривизна кривых, приведенных на рис. 2, показывает, что, в зависимости от условий рынка, те же инвестиции могут дать совершенно противоположные результаты: на открытом рынке могут быть получены солидные прибыли, в то время, как в насыщенном рынке возможны высокие потери. Отсутствие понимания процессов, происходящих на рынке, и формирует главный риск инвестирования.

Выводы

В итоге можно сделать следующие выводы: применение общей модели процента позволило выделить новые

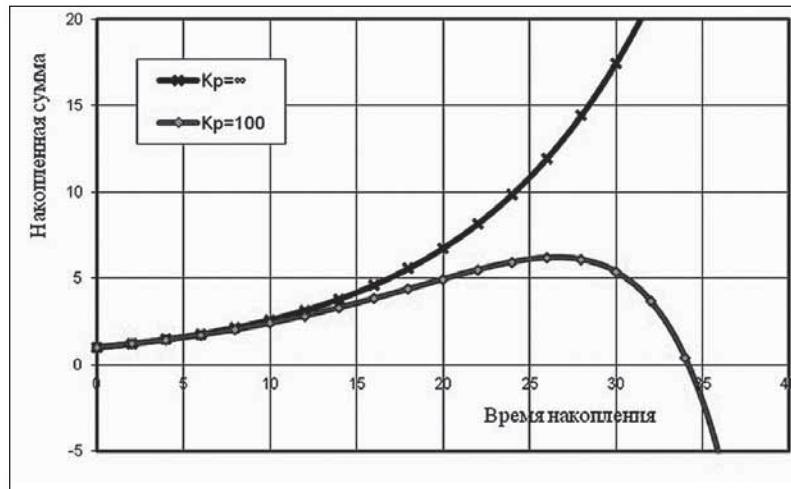


Рис. 2. Кредитная ловушка: зависимость логистической будущей стоимости от количества периодов накопления, когда $i = 0,1$, $K_{01} = -1$, $K_{02} = 2$

экономические парадоксы (законы), которые объясняют появление финансовых пузырей и возникновение экономических кризисов. Под новыми экономическими законами понимаются два парадокса насыщенных рынков: парадокс увеличения доходности и парадокс долговой ловушки (долговой ямы). Анализ выявляет истоки кризиса и показывает, что основные причины возникновения не стабильных экономических ситуаций является перепроизводство, вызванное насыщением рынка. Зная об этом можно говорить о возможностях управления кризисом.

References:

1. Girdzijauskas S. (2002). Draudimas: kiekybinių finansinė analizė (Insurance: Quantitative Financial Analysis). - Kaunas, Naujasis Lankas, p. 102. (in Lithuanian)
2. Girdzijauskas S. (2006). Logistic Theory of the Capital Management: Deterministic Methods. - Vilnius, Lithuania. Vilnius University Publishing House. - 232 p. (in Lithuanian).
3. Girdzijauskas S.A., (2011). Sovereign Debt Crisis; Logistic Analysis. - Vilnius, VUL. - 40 p.
4. Girdzijauskas S., (2008). The Logistic Theory of Capital Management:Deterministic Methods; Monograph No 1, published a peer-reviewed Supplement A to Transformations in Business & Economics, Vol. 7, No. 2(14). - 163 p.
5. Girdzijauskas S., Mialik A., Dubnikovas M., (2012). Financial Leverage Trap. International Journal of Business and Social Science ISSN 2219-1933 (Print), 2219-6021 (Online) Vol. 3 No. 11; June 2012, pp. 29-37.
6. Girdzijauskas S., Streimikiene D., Mialik A., (2012). Economic Growth, Capitalism and Unknow Economic Paradoxes. Sustainability 2012, 4, pp. 2818-2837.
7. Girdzijauskas S., Štreimikienė D., (2010). The Role of Logistic Analysis in Economic Theory. Kollektivnaya monografiya: Ekonomicheskie sistemy i ikh transformatsiya v XXI veke: teoriya, metodologiya, praktika [Collective monograph: Economic systems and their transformation in the XXI century: the theory, methodology, practice]. Ekonomicheskie issledovaniya [Economic Research], pod red. [Ed.] d.e.n., prof. A.A. Abisheva, d.e.n. T.I. Mukhametova. - Almaty., Ekonomika. - 900 p., pp. 706-722.
8. Girdzijauskas S., Štreimikienė D., (2010). Logistic Analysis of Business Cycles, Economic Bubbles and Crises. Chapter 3. Business Intelligencein Economic Forecasting: Technologies and Techniques. Publisher inthe USA by Information Science Reference (animprint of IGI Global), pp. 45-64.
9. Kirman A, (2010). The Economic Crisis a Crisisfor Economic Theory, CESifo Economic Studies, 56 (4), pp. 498-535.
10. Sornette D., (2003).Why Stock Markets Crash: Critical Eventsin Complex Financial Systems. Princeton University Press.
11. Sterman J.D., (2000). Business Dynamics: Systems Thinkingand Modeling for a Complex World; McGraw - Hill Higher Education. - Columbus, OH, USA, 2000. - 950 p.
12. Chirkova E., (2010). Anatomiya finansovogo puzyrya [Anatomy of a financial bubble]. – Moscow, Ltd. «Keis». - 263 p.

Information about author:

Stasys Girdzijauskas - Doctor of Economic sciences, Full Professor, Vilnius University; address: Lithuania, Vilnius city; e-mail: stasys@girdzijauskas.lt

SOCIAL REGULATION MECHANISMS IN THE POST-MODERN CHANGING WORLD

N. Pokrovskaya, Doctor of Sociology, Associate Professor

Ya. Margulyan, Doctor of Sociology, Professor

Saint-Petersburg State Economic University, Russia

The paper deals with the analysis of changes in the regulative mechanisms in the modern world. The societal transparency and the principle of spontaneous equity play a key role in the up-to-date governance, on micro level of organisations and macro level of nations.

Keywords: regulation, governance, post-modernity, post-industrial, dynamics.

There are some myths in the social and economic sciences about cultural basics of regulation. According the stereotype, normative regulation in the Western civilisation is codified in the sophisticated texts (continental Roman Law) or in the sophisticated set of precedents (Anglo-Saxon case Law), and in the Eastern society, is reflected in the vague mirror of informal practices and usages. But, Alfons Trompenaars¹ identified cultural dimensions by 40 countries' analysis and demonstrated the connexion of behavioural preferences with more diverse socio-cultural foundations, than the dichotomy East-West. This research is one of a wide range of sociological and managerial studies on the cross-cultural diversity during the end of 20th – beginning of 21st century, which testifies that the regulative mechanisms in different parts of the world differs from one another, and also from our stereotypes. i.e., there is a conventional wisdom, that a traditional culture, based on contextual background, is less adoptive, than a modern rule, based on formal texts. But, we also watch out the economic leadership of Japan or South Korea, with traditional culture and advanced producing and managerial methods.

In our innovative changing society, we observe the dynamic dimension as one of the key-factors of success, on organisational, regional

and national level. This paper shall pick out the only one dimension – dynamic characteristic of creating and spreading the new – new functions and content, model of a product or service, technology, societal organising and governing mode, etc.

Today the regulating models of economic and organisational behaviour reflect not only the specific features of national cultures, but are determined by the stage of informational and communication development, when innovative labour is the crucial factor for business success and economic growth. In the post-modern² (post-industrial³, new industrial⁴, information society⁵) the cultural diversity should, theoretically, dissolve with the globalisation. But in the reality we see, that the social networks and the spread of subcultures is a spontaneous way to survive for the social diversity in the same sense, as the mutation is the way of biological evolution. The cyber-space gives a new interesting solution to the standing sociological debate of structure and agency (nature and nurture) with the “recurrent patterned arrangements” broadened out almost to an infinite and unconstrained wide set of choices.

The term “post”-modern means not only the temporal succession (after modernity), but also the semantic and essential overcoming of modernity – from the technocratic industrial rationality towards revitalising the

Confence participants,
National championship in the scientific analytics
community relationship, human values
and franc initiative action.

Textual prescriptions took their predominant place in the regulating working process after the Weberian formalisation and depersonalisation⁶ (disenchantment of the world). The legal legitimating and the written transfer of instructions date about a century: on the largest territory of Western Europe until the XIX century the decisions were made by sovereign, and the literate workers and masters were too rare. The elite tradition of governance in represented today in the expertise authority, which is based on knowledge and abilities, experience and competence. The modernist change imposed the legal ideal-type of authority⁷ and the rational bureaucracy.

With the producing technologies development and saturation of markets, the basic needs of surviving are satisfied, ceding the place to the non-material needs: “The passage to postindustrial society takes place when investment results in the production of symbolic goods that modify values, needs, representations, far more than in the production of material goods or even of ‘services’”⁸. Changes in industrial relations during last decades were related to the deep evolution of the content of labour: innovative creative economy needs the entrepreneurial activity and constant inventing, as well in technology (widely understood as the

1 Trompenaars F. *Riding the waves of culture*. London: Nicholas Brealey Publishing Ltd, 1993. ISBN 1 85788 0331 ; Trompenaars F., Hampden-Turner Ch. *Riding the waves of culture. Understanding cultural diversity in business*. N.Y.: McGraw-Hill, 1998. ISBN 0 7863 1125 8.

2 The term is introduced to the social science by: Toynbee A.J. *A study of History*. - Oxford University Press, 1939; and developed by: Giddens A. *The consequences of Modernity*. – Cambridge: Polity press, 1990.

3 Bell D. *The coming of post-industrial society: A venture of social forecasting*. — N.Y.: Basic Books, 1973.

4 Galbraith J.K. *The New Industrial State*. – Boston: Houghton Mifflin, 1967.

5 Toffler A. *The third wave*. – William Morrow, 1980.

6 Weber M.K.E. *Wissenschaft als Beruf // Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*. Tübingen, 1922. – pp. 524-555.

7 Weber M.K.E. *Wirtschaft und Gesellschaft*. Tübingen, J.C.B. Mohr (P. Siebeck) 1925.

8 Touraine A. *Return of the Actor*. Minneapolis. University of Minnesota Press, 1988. – P. 104.

model of creating value chain), as in everyday perception (especially for new products, but also in social behaviour and initiatives).

The problems of creativity management are considered differently by executive bodies in enterprises, by workers and their families, by trade unions, by local and national government, by non-governmental organisations and other stakeholders.

The choice between short-term or long-term, normative or situational regulation is related also to the problems of sustainable development, which requires special treatment of innovative and creative human resource, the individual motivating approaches, etc. The virtual working forms also influence the labour relations, the functioning of trade unions, the correlation of forces between employer (capital) and the value's creator (labour).

Normally, the "capital" party in the industrial relations is oriented to acting in uncertain environment and getting profit as the reward to risk; the "labour" prefers stability and guaranteed recompense to reproduce the desired life level. In the social-economic environment, where the capital tries to shift the risk on the "innovative" labour, the labour also wants a part of added value in the firm as a value chain. Now, the labour contract includes not only the working hours that the employee should pass at his or her job, but the results, the invention and even the increasing profit, and instead of a fixed wage the contract provides for the stock-options or profit sharing. N. Alter demonstrated the specific approach of innovator⁹ as everyday routine, B.E. Kaufman analysed the evolution of labour relations in the global innovative economy¹⁰ (sometimes compared with idea of the "End of history" of Francis Fukuyama) and underline the work values, the equity as one of regulators.

In developed countries we can

see this changing process during about half a century: since in 1960-s the corporations had been compelled to re-think the organisation of labour. In Russia, we could re-act to such a pressure after the start of "perestroika" in 1985-1986, when the soviet industrial giants were forced to create their own system of marketing (sales, in particular) instead of planned administrated organisation of supplies from a factory towards shops. Specific features in Russian industrial relations are based on the very fast transition to the market economy. During the first decade – 1986-1996, we knew the rising of entrepreneurship, almost without any regulation. The analogue period in Western Europe or in Northern America took a century or even several centuries. And the post-industrial changes of the labour content took place in Russian economy within the last 20 years, since the beginning of 1990s. The case of spacecraft Proton-M, which was loaded with too much fuel due to the erroneous engineering calculation and was lofted into non-targeted orbit, so the three satellites crashed into the Pacific Ocean (5 dec 2010)¹¹, and followed failures (5 from 32 launches in 2011; 3 in 2012) demonstrated the necessity of the re-conceiving all the system of Human resources management in Russian high-technology sectors, including the space industry. The equity question plays core role in this problem: the 30-50 times difference in the salary of engineers and managers (in favour of the last ones) does not contribute to motivating engineers to correct work.

We see the importance of informal rules and practices also in the famous case of "rogue trader"¹² Jérôme Kerviel at Société Générale, the analysis of his book¹³ showed, than the trader was not "rogue" but conform to the normative practice of fraudulent deals: "Rogue"

trading is the new normal in a barely regulated City"¹⁴. His image as "an anti-establishment hero"¹⁵ was an interesting defense which permitted to share responsibility with the system – the lack of regulation is filled up with social norms in the financial world.

An interesting approach is implemented by the inviting the population to the control system, i.e., the USA Nuclear Regulatory Commission has a new oversight and assessment process for nuclear plants to ensure safety, it now has a better-structured process to yield publicly-accessible information on the performance of plants. Performance against each indicator is reported quarterly on the NRC web site according to whether it is normal, attracting regulatory oversight, provoking regulatory action, or unacceptable, and all stakeholders, the inhabitants or the journalists have the access to this information and can take part into the control procedures. The transparency is the principle which assures the access to the information for everyone interested, and informed people can act on the basis of understanding and calculating parameters concerning them.

We should also mention the influence of global and regional integration in the field of regulation¹⁶: interdependence of United States of America and European Union represents special regulatory relations, which has important implications for the entire global social-economic system.

The modern industrial society was obsessed with the idea of economic growth, the linear positive yield curve. Innovative economy should assure the leap of profitability, but it also put a number of problems, such as environment, search for resources (including the resource of creativity), reproducing the society (i.e., family, children, culture). The labour must become the object of a new

9 Alter N. *L'innovation ordinaire*. – Paris: PUF, 2000.

10 Kaufman B.E. *The global evolution of industrial relations: Events, ideas and the IIRA*. – Geneva: International labour Office, 2004. – ISBN 92-2-114153-5.

11 RIA Novosti: <http://ria.ru/spravka/20120807/718113728.html>.

12 The Guardian 25 Oct 2012: <http://www.guardian.co.uk/business/jerome-kerviel>.

13 Kerviel J. *L'engrenage, Mémoires d'un trader*. – Paris: Flammarion, 2010.

14 The Guardian 16 Sep 2011: <http://www.guardian.co.uk/commentisfree/2011/sep/16/shock-rogue-traders-city>.

15 BBC 24 Oct 2012 : <http://www.bbc.co.uk/news/business-20067510>.

16 Vogel D. *Barriers or Benefits? Regulation in Transatlantic Trade*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 1997. – P. 3.

governance, deeply different from the usual industrial relations' system.

When we see the co-operation between the trade unions of Russian Ford factory and their USA colleagues (i.e., for the famous strike on the 2007-Nov-20), we understand, that the trade unions are still representing the important actor in the field of industrial management. But we hardly can imagine the same situation, i.e., in a Russian branch of Google. An intellectual creative professional activity, especially, performed in the virtual world, in a network enterprise, requires the auto-organisation of employees to protect their interests and does not include the trade unions as a real actor. Today, to impose the conditions of employees by group action is less efficient, than to impose the expectations of a key competent professional, who represents the core competitiveness of an enterprise. The enterprises, especially in high technology sectors, are interested in two contradictory aspects: a) how to attract the most creative labour, b) how to make people to bear responsibility for the routine in innovation. The team as a horizontal matrix auto-management relationship uses the delegation of responsibility without delegation of resources to perform the task – because the essential resource is the human competence.

So, the post-modernist reasoning should overcome the narrowness of industrial expansion with rational linear logic in making-decision process and generate new system of economic regulation. The world financial crisis (2008-2010) or meltdown in Fukushima (Mar 2011) demonstrate the necessity to re-think the formal rules' and procedures' global regulating architecture, but also the essential principles of the implementing these rules. To be able to assure the long-term and responsible management and sustainable development, this system must rest upon the cultural background with informal patterns and requirements.

The spontaneous and dynamic social mobilisation as the "Occupy

Wall street" or as the mass protests against the austerity cuts and a massive sell-out of State assets in a privatisation (in indebted countries such as Greece, Spain, Portugal) showed the ability of people to make purposeful and deliberate opinions and decisions. So, the crowd in the sense of G. Le Bon is now really replaced by the public in the sense of G. Tarde.

Our research demonstrated, that the socio-cultural regulators play the important role in the social and economic behaviour, but in another way, than it is usually understood. In Japanese or Korean modern regulation we can find the sophisticated rational procedures, in the same time, in British making decisions, even judicial ones, the important place is taken by the principle of "what is reasonable"¹⁷. The basics of law-enforcement and of implementing the rules and procedures, used in Anglo-Sax practice, represents a "natural" (value-based, culturally embedded) way to humanise social and economic life. According the proof of R. Coase¹⁸, a precedent usually is ranking with general principles, as a private case of implementing common law. The role of communication and information technologies in the mobilising "jasmine revolutions" on the North of Africa since Dec 2010 (14 Jan 2011, president Zine El Abidine Ben Ali fled Tunisia) is an evidence of the new level of the coincidence between the sophisticated tools and the social substance: when the group interests and purposes find the match in the means. The social institutional framework (networks) helped to break the existing political or economical institutions.

The post-modern regulation is based on the complex social tissue of relationship and interests, based on the background, but grown out of the regulative mechanisms as religion or law. Today we assist at the captivating process of the birth of new regulating system, which should take into account the new level of complexity of individual wills and freedoms.

References:

1. Trompenaars F. Riding the waves of culture. - London., Nicholas Brealey Publishing Ltd, 1993. ISBN 1 85788 0331.
2. Trompenaars F., Hampden-Turner Ch. Riding the waves of culture. Understanding cultural diversity in business. - New York., McGraw-Hill, 1998. ISBN 0 7863 1125 8.
3. Toynbee A.J. A study of History. - Oxford University Press, 1939.
4. Giddens A. The consequences of Modernity. – Cambridge, Polity press, 1990.
5. Bell D. The coming of post-industrial society: A venture of social forecasting. — New York., Basic Books, 1973.
6. Galbraith J.K. The New Industrial State. – Boston., Houghton Mifflin, 1967.
7. Toffler A. The third wave. – William Morrow, 1980.
8. Weber M.K.E. Wissenschaft als Beruf. Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre. Tubingen, 1922. – pp. 524-555.
9. Weber M.K.E. Wirtschaft und Gesellschaft. Tübingen, J.C.B. Mohr (P. Siebeck) 1925.
10. Touraine A. Return of the Actor. Minneapolis. University of Minnesota Press, 1988.
11. Alter N. L'innovation ordinaire. – Paris., PUF, 2000.
12. Kaufman B.E. The global evolution of industrial relations: Events, ideas and the IIRA. – Geneva., International labour Office, 2004. – ISBN 92-2-114153-5.
13. RIA Novosti. Available at: <http://ria.ru/spravka/20120807/718113728.html>.
14. The Guardian. Available at: <http://www.guardian.co.uk/business/jerome-kerviel>.
15. Kerviel J. L'engrenage, Mémoires d'un trader. – Paris; Flammarion, 2010.
16. The Guardian. Available at: www.guardian.co.uk/commentisfree/2011/sep/16/shock-rogue-traders-city.
17. BBC 24 Oct 2012. Available at: <http://www.bbc.co.uk/news/business-20067510>.
18. Vogel D. Barriers or Benefits? Regulation in Transatlantic Trade. - Washington, D.C., Brookings Institution Press, 1997.
19. Coase R. The Lighthouse in Economics. The firm, the market, and the law. - Chicago, 1990., pp. 187–214.

Information about authors:

1. Nadezhda Pokrovskaya - Doctor of Sociology, Associate Professor, Saint-Petersburg State University of Economics and Finance; address: Russia, St. Petersburg city; e-mail: nnp@email.ru
2. Yakov Margulyan - Doctor of Sociology, Full Professor, Saint-Petersburg State Economic University; address: Russia, St. Petersburg city; e-mail: margulyan@rambler.ru

¹⁷ The phrase is taken over from an Interview with respondent – accountant, carried out citizens' duty as juror. Interview get 21 Jun 2012. The interview is the part of the Research on Regulative mechanisms in social-economic governance, carried out by the "Humanitarian Fund" (Saint-Petersburg, Russia) as a longitudinal study since 1994.

¹⁸ Coase R. The Lighthouse in Economics // The firm, the market, and the law. Chicago, 1990. P. 187–214.

INTELLECTUAL AND INNOVATIVE CONTENT OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

G. Shvydanenko, Candidate of Economics, Head of a Chair
V. Hetman Kyiv National Economic University, Ukraine

The correlation between intellectual and innovative enterprise development factors is discussed in the article. The target elements of intellectual and innovative content of the company are selected. Basic aspects of the national innovation systems are investigated. The necessity to focus on the development of intellectual and innovative filling of the enterprise in order to improve business performance was proved.

Keywords: intellectual capital, innovation system, human capital, client capital, structural capital, enterprise value, development of enterprise

Conference participant, National championship in scientific analytics, Open European and Asian research analytics championship

Одним из важнейших заданий управления компанией в условиях рынка, глобальной конкуренции, высокого уровня монополизма, хаоса и неопределенности является обоснование перспектив ее эффективного развития и результирующих параметров деятельности.

Развитие современных предприятий и их конкурентных преимуществ основывается на продукции, в основе которой лежат новые знания и инновационные разработки. Информация и знания все в большей степени определяют конкурентоспособность как отдельных предприятий, так и национальных экономик в целом. Способность к созданию, использованию и увеличению интеллектуального капитала все в большей степени определяют экономическую мощь государства, благосостояние и качество жизни народа.

Деятельность предприятия все более зависит от эффективных действий человека, а знания превращаются в один из основных факторов создания стоимости и генерирования ценности для всех заинтересованных сторон. Поэтому проблема активизации инновационных процессов приобретает особо актуальное значение, поскольку ее решение позволит перейти к созданию и использованию технологий более высокого уровня.

Проблемам, которые касаются развития интеллектуального капитала, занимаются многие ученые на протяжении длительного времени как в Украине, так и за рубежом. В отечественных исследованиях отдельные

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО- ИННОВАЦИОННЫЙ КОНТЕНТ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Швыданенко Г., канд. экон. наук, зав. кафедрой
Киевский национальный экономический университет им.
В. Гетмана, Украина

В статье рассмотрена взаимосвязь между интеллектуальными и инновационными факторами развития предприятия. Выделены целевые элементы интеллектуально-инновационного контента компании. Исследованы основные аспекты национальных инновационных систем. Доказана необходимость фокусирования процесса развития предприятия на его интеллектуально-инновационном наполнении с целью повышения результативности функционирования

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, инновационная система, человеческий капитал, клиентский капитал, структурный капитал, стоимость компании, развитие предприятия

Участник конференции, Национального первенства по научной аналитике, Открытого Европейско-Азиатского первенства по научной аналитике

асpekты развития интеллектуально-го капитала предприятий раскрыто в исследованиях: О. Кендюхова, Л. Курило, О. Стрижак, С. Хомич и других. В частности, проблема влияния интеллектуального капитала на инновационное развитие предприятия раскрыта в работах таких отечественных ученых, как: К. Бояринова, А. Брежнева, В. Лось, А. Оксанич, В. Шельдяева и др.

Среди зарубежных исследователей интеллектуального капитала наиболее глубоко раскрыта в трудах таких авторов, как К. Свейби, П. Строссман, Т. Стюарт, П. Салливан, Л. Эдвинссон, А. Брукинг, Д. Нортон, Е. Каплан, Б. Холл, А. Харт, Дж. Найт, Дж. Стиглер, Р. Коуз и др. Авторы определяют сущность, характеризуют значимость интеллектуального капитала в современных экономических условиях, раскрывают способы оценивания его величины и состояния, показывают взаимосвязь с другими элементами в структуре предприятия и системе менеджмента. В некоторых исследованиях находит отражение также практический опыт управления интеллектуальным капиталом. Вместе с тем, актуальными остаются проблемы эффективного развития компании.

Опыт деятельности современных предприятий позволяет утверждать, что существует непосредственная органическая взаимосвязь интеллектуальности персонала и инновационного развития компании. В нашей трактовке интеллектуально-инновационный контент определяет не только модель развития

компании, но является необходимым условием выживания и преодоления кризисных явлений. Контент (content) чаще всего используется в информационных технологиях. Мы принимаем данный термин для определения сущности (наполнения) процесса эффективного развития компании.

Контент эффективного развития компании – это концепция траектории ее движения, направленная на достижение потенциально возможных результатов деятельности (превращения стоимости и ценности) на основе интеллектуальности, инновационности, сбалансированности и оптимальности.

Результаты проведенных исследований в разрезе отдельных предприятий позволяют выделить уровни генерирования знаний с целью интеллектуальной активности для обеспечения соответствующих инновационных сдвигов в процессах развития (рис. 1).

Таким образом, компанию можно рассматривать как единую систему-генератора знаний, на каждом уровне которой интеллектуальная активность представителей менеджмента направлена на принятия всесторонне обоснованных управленческих решений с целью обеспечения интеллектуально-инновационного контента деятельности для эффективного развития субъекта хозяйствования.

Интеллектуально - инновационный контент эффективного развития компании требует:

- во-первых, разработку и обоснование миссии и стратегических целей деятельности предприятия;



Рис. 1. Целевые элементы интеллектуально-инновационного контента развития компании

- во-вторых, определения альтернативных моделей развития и управления на основе генерирования ценности и приращения стоимости;
- в-третьих, формирования качественной внутренней среды и управления факторами воздействия на нее;
- в-четвертых, создания адаптивного механизма к изменениям внешней среды функционирования;
- в-пятых, определения тех структурных подразделений, которые непосредственно влияют на интеллектуально-инновационный срез развития;
- в-шестых, формирования единных принципов, правил и норм обязательных для всего персонала без исключения и адресного распределения усилий по формированию интеллектуально-инновационного климата;
- в-седьмых, проведения конкурентной диагностики, оценивания уровня развития компании и определения основных факторов, обеспечи-

вающих ее конкурентоспособность.

Таким образом, исследование контента эффективного развития является сложным, комплексным заданием и практически охватывает все стороны управления и бизнес-деятельности предприятия, его внутреннюю и внешнюю среды функционирования и способность создавать конкурентные преимущества. При этом интеллектуальный менеджмент является деятельностью, направленной на отдельного индивида, группу или организацию для систематического коллективного процесса сбора, создания, передачи, хранения, распространения и применения знаний для наилучшего достижения собственных целей.[1].

Международный опыт и результативность функционирования предприятий на основе интеллектуально-инновационных компетенций обуславливают целесообразность формирования национальной инновационной системы. К основным элементам этой системы целесообразно отнести: комплекс институтов, инновации которых успешно коммерциализуются в производстве, передаче и использовании знаний, предприятия и образуемые ими сети и коммуникации; научную систему; современную рыночную инфраструктуру и ее элементы; основанную макроэкономическую политику и формы государственного регулирования, систему образования и профессиональной подготовки; современные товарные рынки, рынки факторов производства, рынки труда, рациональную систему финансирования инноваций.

По результатам исследований национальных инновационных систем разных государств можно определить некоторые их общие закономерности и основные тенденции инновационной деятельности, а именно: усиление зависимости производства конкурентоспособных товаров и услуг от уровня научных знаний и технологий, увеличение количества производителей новых знаний, рост зависимости индикаторов инновационной динамики от успешного взаимодействия и сотрудничества между компаниями, повышение интенсивности распространения новых технологий, организационные изменения в системе менеджмента [2].

Следует также отметить, что в течение последних лет в стратегиях иннова-

ционного развития развитых стран наблюдаются тенденции, которые фокусируют основное внимание на интеллектуальном развитии и делают политику этих стран открытой к сотрудничеству и взаимодействию, тем самым повышая эффективность инновационных преобразований. Концепции «менеджмента знаний» в таких странах, как Австрия, Австралия, Бельгия, Германия, Великобритания и др., отводится ведущая роль [1, 3-7]. При формировании необходимых предпосылок, ряд стран, включая Украину, могли бы успешно использовать отдельные аспекты международного опыта.

Например, в Австралии после смены правительства обнародован независимый обзор инновационной системы страны, который предусматривает инновационную программу страны на следующие десять лет и сосредотачивает внимание на том, что именно человеческий капитал – ключевой лидирующий элемент австралийской инновационной системы.

Заслуживает глубокого изучения опыт Австрии: правительство приняло два документа Стратегии-2020 по науке, технологии и инноваций (НТИ) – «Диалог исследований» Австрии и развитие национальной системы НТИ. В этих документах определен стратегический фокус НТИ на 2010-2020 гг., в котором выделены 10 стратегических сфер деятельности: превращение Австрии в страну-лидера в области исследований, поддержка карьерных возможностей ученых, развитие фундаментальных исследований, модернизация высшего образования, усиления взаимодействия между наукой и производством, поддержка промышленных исследований, позиционирования Австрии в глобальном обществе знаний.

Политике НИОКР в Бельгии, согласно национальной программе реформ, предоставляется высокий статус. Каждый федеральный субъект определяет свою политику НТИ и отвечает за ее выполнение.

Стратегия инновационной политики Великобритании – «Инновационная нация», которая определяет направления поддержки развития инноваций в обществе и экономике, а также «раскрытие талантов всех ее людей». Главная ее цель – сделать Великобританию

лучшей страной в мире для старта и развития инновационного бизнеса.

Интерес представляет инновационная стратегия Германии, которая разработана под названием «Хай-ТехСтратегия» и предусматривает три основных направления инноваций: для здоровой и безопасной жизни; для коммуникаций и мобильности и инновации на пересечении технологий.

Результаты исследования стратегии инновационного развития высокоразвитых стран позволяют выделить общие признаки:

- программы инновационного развития долгосрочные обоснованные и конкретные, их принимают на срок от десяти лет;
- инновационная политика является открытой, одобряется международное сотрудничество и интеграция в глобальное пространство;
- реализуется политика, направленная на обеспечение высокого уровня взаимодействия между наукой и предпринимательством;
- развитие и воспроизводство интеллектуального капитала определено приоритетным направлением, практически во всех развитых государствах повышается статус науки, постоянно модернизируется система образования, создаются благоприятные условия для самореализации ученых.

Вместе с тем, исследования позволяют установить основные проблемы, решение которых обеспечит развитие национальной инновационной системы Украины, а именно: невеличание отрыва науки от хозяйственной практики, внедрение объективных механизмов оценивания эффективности государственных научно-технических программ, финансирование приоритетных направлений научной деятельности, а не отдельных организаций, системный, а не спонтанный подход к инициированию инноваций, стимулирование использования внутренних источников финансирования, контроль за реализацией инноваций в промышленном производстве с обеспечением расширения участия экономических служб, усовершенствование законодательной базы в части стимулирования инновационной деятельности, создание современной инновационной инфраструктуры и механизмов коммерциализации резуль-

татов научно-технических разработок, инициирование развития малого и среднего инновационного предприятия.

Мировой опыт указывает на эффективность инновационного способа развития субъектов хозяйствования на основе интенсивного использования объектов интеллектуальной собственности. Регуляторная политика Украины должна строиться на стимулирующих факторах создания, накопления и внедрения инноваций. Доказательством имеющихся больших резервов могут быть следующие статистические данные: с 1000 патентов, зарегистрированных в Украине, в производстве используются только 5-6%. В Финляндии, например, в среднем реализуется 30% патентов. Уже сегодня необходимо увеличить хотя бы до 10% уровень коммерциализации запатентованных в Украине изобретений. В экономически развитых странах к производственным процессам привлечено до 80% ученых, в Украине – около 1%. Как видим, интеллектуальный ресурс в Украине достаточно высок, но используется не в полной мере [8].

По результатам проведенных исследований можно сделать вывод, что интеллектуальный капитал в современных инновационных условиях хозяйствования приобретает особое значение как стратегический инструмент инновационного развития. Его использование в этом процессе позволяет обеспечивать благоприятные условия для результативного развития предприятия с помощью гармоничного сочетания человеческого, организационного и клиентского капиталов. Комплексное использование и приращение составляющих интеллектуального капитала будет способствовать повышению производительности, конкурентоспособности, увеличению инновационного потенциала и активизации инновационной деятельности, ускорению и обеспечению условий для эффективного развития предприятий.

Для Украины вопрос развития интеллектуального капитала становится особенно острым в связи с объективной необходимостью широкомасштабной интеграции экономики страны в глобальные процессы, поэтому основой стратегического курса, его базовым принципом должна стать реализация государственной политики, направленной на внедрение инновационной моде-

ли развития, что будет способствовать позиционированию Украины как высокотехнологического государства.

References:

1. Lushchak N.S. Narashchivanie intellektual'nogo kapitala dlya innovatsionnoi modernizatsii ekonomiki Ukrayny. N.S.Lushchak, Vestnik Natsional'nogo universiteta "L'vovskaya politekhnika". Problemy ekonomiki i upravleniya [Development of intellectual capital for innovative modernization of the Ukrainian economy. N.S. Luschak, Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic". Problems of Economics and Management]. - 2012., No. 725., pp. 156-163.

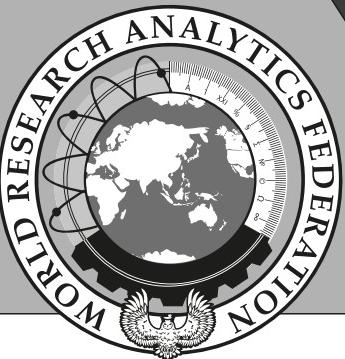
2. Sharko M. Model' formirovaniya natsional'noi innovatsionnoi sistemy Ukrayny. Ekonomika Ukrayny. [Model of the national innovative system of Ukraine formation. Ukrainian economy]. - 2005., No. 8., pp. 25-30
3. Review of the National Innovation System. Available at: www.innovation.gov.au.
4. Sparklin Science. Available at: www.sparklingscience.at
5. Skills for innovation – country strategies Available at: www.oecd.org.
6. Federal Ministry of Education and Research of Germany. Available at: www.bmbf.de.
7. Department for Innovation,

Universities and Skills, Innovation Nation, Presented to Parliament - United Kingdom., March, 2008.

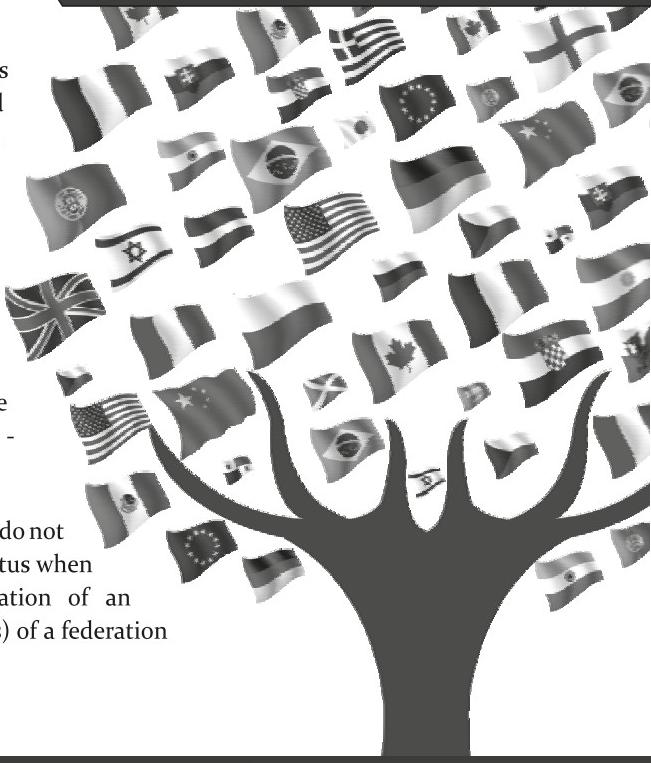
8. Nogovitsin O., Onis'ko Č. Promislova politika: stavlenya do komertsializatsii ob'ektiv intelektual'noi vlasnosti. Ekonomika Ukrayni [Industrial policy: attitude to the commercialization of intellectual property objects. Economy of Ukraine], No. 3. - 2005., pp. 9-13.

Information about author:

Genefa Shvidanenko - Candidate of Economics, Professor, Kyiv National Economic University named after V. Hetman; address: Ukraine, Kyiv city; e-mail: shvidanenko-go@mail.ru



WORLD RESEARCH ANALYTICS FEDERATION



Research Analytics Federations of various countries and continents, as well as the World Research Analytics Federation are public associations created for geographic and status consolidation of the GISAP participants, representation and protection of their collective interests, organization of communications between National Research Analytics Federations and between members of the GISAP.

Federations are formed at the initiative or with the assistance of official partners of the IASHE - Federations Administrators.

Federations do not have the status of legal entities, do not require state registration and acquire official status when the IASHE registers a corresponding application of an Administrator and not less than 10 members (founders) of a federation and its Statute or Regulations adopted by the founders.

If you wish to know more, please visit: <http://gisap.eu>

SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS IN MODERN CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF ECONOMY

K. Boichenko, Candidate of Economics
V. Hetman Kyiv National Economic University,
Ukraine

The basic characteristics of the social responsibility of business at the modern stage of economic development are studied in this article. Main groups of stakeholders and directions of interaction with the company in the context of social responsibility are defined. The necessity to implement social responsibility concept in the strategic development of the enterprise is proved.

Keywords: social responsibility, stakeholder, strategic intent, social value, reputation, social investment

Conference participant, National championship in scientific analytics, Open European and Asian research analytics championship

В условиях развития рыночной экономики все большую актуальность приобретают вопросы участия предпринимательских структур в жизни общества. Социальная ответственность становится инструментом повышения репутации предприятия, доверия со стороны общества, инвестиционной привлекательности, капитализации и обеспечения конкурентоспособности предприятий, достижения их результативного развития по социальным, экономическим и экологическим направлениям. Наличие социальной ответственности за последнее десятилетие стало необходимым условием для успешного функционирования любой компании. Мировые стандарты ведения бизнеса требуют от отечественных предприятий внедрения социальной активности в их повседневную деятельность. Это свидетельствует об объективной необходимости развития социальной ответственности на отечественных предприятиях и определяет актуальность данного исследования.

Весомый вклад в исследование проблематики социальной ответственности бизнеса внесли такие иностранные и отечественные ученые: Г. Боуэн, П. Друкер, А. Кэролл, М. Мескон, Дж. МакГуир, С. Сети, М. Фридман, Р. Фриман, Ю. Благов, Н. Брюховецкая, И. Булеев, А. Гришнова, С. Ивченко, А. Костин, Э. Либанова, М. Леборакина, Г. Назарова, С. Перегудов, Н. Сапрыкина, И. Соболева, С. Туркин, Л. Юзик, В. Якимец и другие.

Анализ научных трудов показывает, что проблематика использования принципов корпоративной социаль-

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Бойченко Е., канд. экон. наук
Киевский национальный экономический университет им.
В. Гетмана, Украина

В статье исследованы основные характеристики социальной ответственности бизнеса на современном этапе экономического развития. Определены основные группы стейкхолдеров и направления взаимодействия с компанией в контексте социальной ответственности. Доказана необходимость имплементации концепции социальной ответственности в процессе стратегического развития предприятия.

Ключевые слова: социальная ответственность, стейкхолдер, стратегическое намерение, социальная ценность, репутация, социальные инвестиции

Участник конференции, Национального первенства по научной аналитике, Открытого Европейско-Азиатского первенства по научной аналитике



Рис.1. Направления взаимодействия предприятия с основными стейкхолдерами с целью реализации социальной ответственности

ной ответственности освещалась достаточно фрагментарно, с уклоном в общезэкономическую теорию и пре- имущественно ориентирована на ис- следование влияния социально-эко- номических факторов на результаты

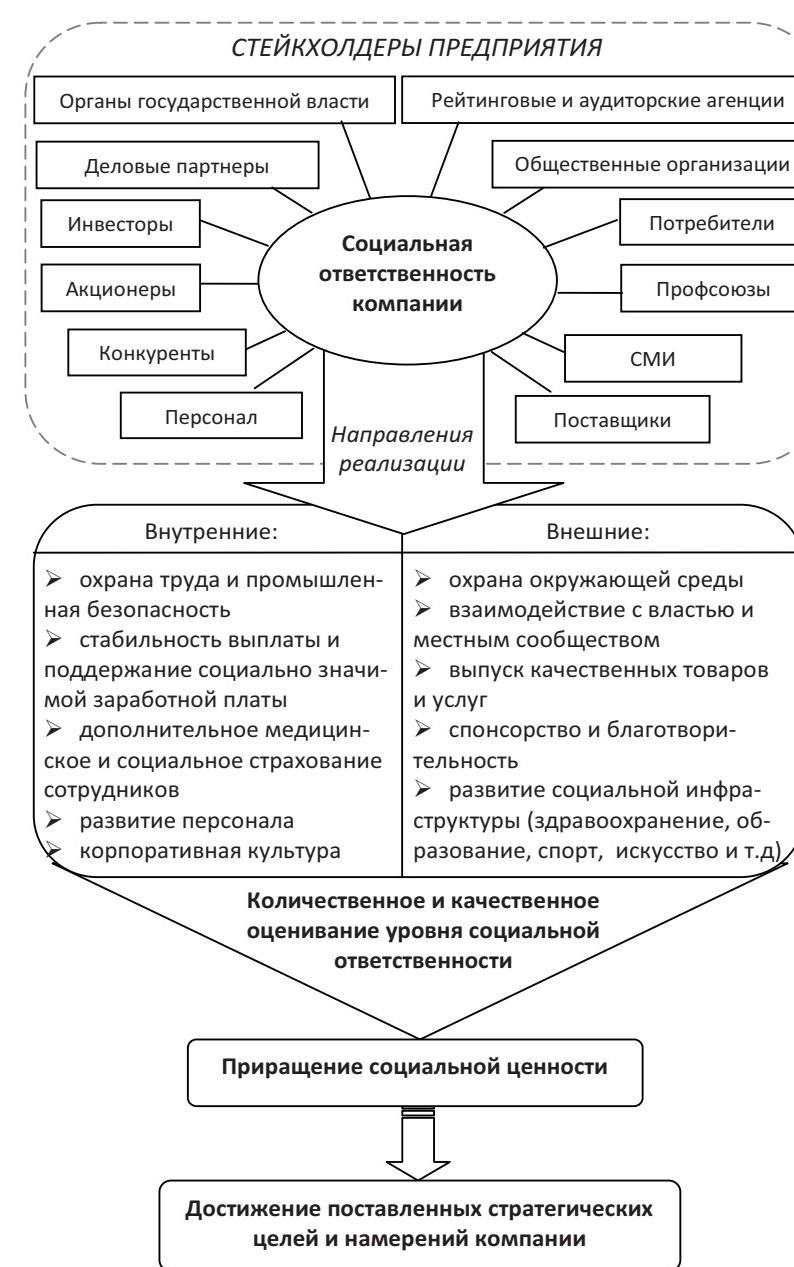


Рис. 2. Имплементация концепции социальной ответственности в процессе стратегического развития предприятия

управления предприятиями. Недостаточно изученными остаются вопросы социальной ответственности на предприятиях, ее влияния на конкурентоспособность и эффективность их функционирования, поиска методов оценивания уровня социальной ответственности и управления ею.

Социальная ответственность расценивается как управленческий подход, который обеспечивает корпоративную устойчивость и измеряет влияние компании в трех сферах устойчивого развития общества. Что касается определения термина «корпоративная

социальная ответственность», то до сих пор это является предметом теоретических дискуссий. Этот термин наиболее широко используется при отношениях бизнеса и общества. Считается, что бизнес служит обществу, поэтому несет ответственность перед социумом и должен отвечать определенным ожиданиям общества [1].

Если обобщить определения социальной ответственности бизнеса (СВБ) более 50 международных организаций, среди которых Всемирный Банк, ООН, European Academy for Business in Society, European

Association of Communication Agencies (EACA) и другие, социальная ответственность как подход к бизнесу имеет следующие характеристики:

- во-первых, это добровольный выбор компании, в условиях растущей конкуренции и снижения доверия к бизнесу;

- во-вторых, социальная ответственность выходит за рамки обязательств, определенных для бизнеса законодательством, по уплате налогов, созданию рабочих мест и генерации прибыли;

- в-третьих, это не способ решить проблемы общества за счет бизнеса, а участвовать в развитии той среды, в которой бизнес функционирует, то есть подход к устойчивому развитию с прямым влиянием на финансовые показатели компании [2].

Социальная ответственность бизнеса – это концепция привлечения и решения социальных и экологических аспектов в деятельности бизнеса на принципах добровольности и взаимодействия между различными заинтересованными сторонами (группами влияния) [3].

Развитие концепции социальной ответственности связано с необходимостью максимизации со стороны предприятия позитивного влияния на общество через реализацию стратегии взаимодействия организации с заинтересованными сторонами [5], что позволило нам выделить взаимосвязи с основными данными стейкхолдерами (рис.1).

Для большинства предприятий основным препятствием при внедрении принципов социальной ответственности, кроме отсутствия средств, является недостаточное понимание важности социальной ответственности. Это обуславливает целесообразность имплементации концепции социальной ответственности на предприятии с целью результативного стратегического развития (рис. 2).

Опыт деятельности компаний свидетельствует, что введение социальной ответственности дает предприятиям следующие преимущества:

- формируется высокая репутация в глазах клиентов (повышается стоимость бренда и лояльность клиентов, налаживаются партнерские связи);

- совершенствуется процесс управления, прежде всего благодаря невелированию различных видов рисков;
- появляется возможность повысить уровень доходов, прежде всего из-за решения проблем с государственными органами и органами контроля, налаживания действенных отношений с ними;
- экономия на привлечении и удержании высококвалифицированных специалистов;
- стандартизация (согласно международным стандартам) позволяет выйти на новые рынки;
- увеличение объема продаж и доли рынка;
- своевременный доступ к актуальной информации из компетентных источников обеспечивает скорость реакции на критические проблемы в регионе и более эффективное управление рисками;
- появляется возможность получения средств из фондов, создаваемых социально-ориентированными предприятиями под соответствующие программы. [4]

Анализ зарубежной практики внедрения социальной ответственности показал, что государственные органы являются основными стейкхолдерами по продвижению и реализации социально ответственных принципов ведения бизнеса. В таких странах, как Великобритания, Швеция, Нидерланды, Индия и Польша, правительством созданы отдельные департаменты и должность министра по социальной ответственности. Многие страны имеют национальные стратегии или программы по социальной ответственности: Германия, Словакия, Дания, Канада, Ирландия, Финляндия, Австрия, Франция. В каждой стране социальная ответственность бизнеса имеет свои характерные особенности. Так, в США и Канаде распространены корпоративная филантропия и социальный маркетинг, в Китае в приоритете – здоровье и безопасность сотрудников, в Индии социальной ответственностью является благотворительность и минимизация негативных последствий общественной инфраструктуры.

Анализ состояния отечественной экономики показал объективную не-

обходимость регулирования социально-экономических процессов в обществе. Доля заработной платы в себестоимости продукции в Украине составляет около 7 % (в европейских странах – более 30%). Минимальная заработная плата находится почти на уровне прожиточного минимума, тогда как в развитых странах минимальная заработная плата превышает прожиточный минимум не менее чем в 2,5 раза. Почти 40% работников не могут найти работу, которая бы удовлетворяла их потребности, уровень экономической активности в Украине значительно ниже, чем в странах ЕС. По некоторым оценкам, соотношение доходов наиболее и наименее состоятельных граждан Украины достигает 40:1 (в развитых странах – 5:1-7:1). Все это требует повышения социальной ответственности бизнеса и государства. [6]

В Украине большинство компаний не имеют определенной стратегии социальной ответственности бизнеса, находятся на этапе соблюдения законодательства и точечных благотворительных проектов. Лидеры украинского бизнеса осуществляют активную благотворительную деятельность (стратегическую благотворительность) и используют инструментарий связей с общественностью (PR). Почти все крупные компании проводят проекты повышения эффективности бизнес-процессов с определенными социальными или экологическими преимуществами, однако большинство не делает привязки таких бизнес-проектов к собственной социальной ответственности. [7]

Компании, которые придерживаются принципов социальной ответственности, можно разделить на две группы. Первая группа – предприятия с постсоветским прошлым (горно-металлургический комплекс, промышленная химия, машиностроение, энергетика), которые, несмотря на отраслевые и исторические особенности, несут наибольшую социальную нагрузку. Существующая социальная инфраструктура (жилье, культурно-массовые и спортивные сооружения, объекты общественного питания, пансионаты и базы отдыха) сохранили, содержат и развивают в Донецком регионе ЗАО «НКМЗ» и «НОРД»,

ОАО «Концерн «Стирол», «ММК им. Ильича», «Азовсталь», «Азовмаш», ГП «Артемсоль». Вторая группа компаний – современные крупные компании и финансово-промышленные группы, к которым можно отнести ЗАО «СКМ», ООО «Метинвест Холдинг», ДТЭК, корпорация «Индустриальный союз Донбасса», компания «Интерпайп», ООО «Ernst & Young Украина», ОАО «МТС Украина», ПАО «Оболонь», ОАО «Киевстар». Руководство этих компаний дошло до понимания возможности получения преимуществ от внедрения принципов социальной ответственности: повышение конкурентоспособности предприятий на национальном и мировом рынках, инвестиционной привлекательности и капитализации, улучшение деловой репутации и имиджа среди населения, прежде всего, потребителей и клиентов. [6]

К сожалению, деятельность многих украинских компаний можно оценить скорее критерием социального долга, а не социальной ответственности. Причинами этого являются недостаточно взвешенная государственная политика партнерства относительно бизнеса, отсутствие со стороны государства реального стимулирования прозрачности и социальной ответственности бизнеса, узкое понимание задач, стоящих перед бизнесом, слабая информированность общественности о целях и результатах деятельности большинства организаций, критическое отношение к качеству информации о деятельности бизнеса – субъектов, широкое распространение неформальных теневых экономических отношений, слабость гражданского общества и социального партнерства и др. [8]

По результатам проведенных исследований можно сделать вывод, что компании, которые определили и внедряют собственную стратегию социальной ответственности, сталкиваются с рядом препятствий, присущих как странам с близкой к украинской стадии развития, так и сугубо отечественных. Социальная ответственность должна стать частью стратегии развития компаний с внедрением соответствующих программ и проектов на основе долгосрочных планов и учетом потребностей в развитии новых

рынков и углубления существующих. Стратегии социальной ответственности бизнеса отдельных компаний в процессе достижения их стратегических намерений должны учитывать национальные и международные приоритеты социально-экономического развития.

Всестороннее внедрение социальной ответственности отечественными предприятиями может способствовать формированию таких преимуществ: созданию новых рынков в Украине и за ее пределами, решению социальных и экологических проблем, облегчению доступа компаний с украинским капиталом к международным рынкам, повышению капитализации субъектов хозяйствования, а самое главное – гармонизации результативного развития бизнеса и общества в целом.

References:

1. Ustoichivoe razvitiye i korporativnaya sotsial'naya otvetstvennost'. Elektronnyi resurs: po dannym Ukrainskogo instituta informatsionnykh tekhnologii v obrazovanii (UIIEO) pri NTUU «KPI». Kontsepsiya ustoichivogo razvitiya i opredelenie sotsial'noi otvetstvennosti [Sustainable development and corporate social responsibility. Electronic resource: according to the Ukrainian Institute of Information Technologies in Education

(UIIEO) at NTU «KPI». The concept of sustainable development and the definition of social responsibility] – Available at: <http://moodle.udec.ntu-kpi.kiev.ua/moodle/mod/resource/view.php?id=4402>.

2. Starodubskaya M. Strategiya, miloserdie, moda ili PR? [Strategy, charity, fashion or PR?] – Available at: <http://mm.com.ua/russian/articles/page/113>.

3. Simchenko N.A. Sotsial'no orientirovannye sistemy upravleniya: monografiya [Socially oriented management systems: monograph], N.A. Simchenko. – Kiev., OOO DKS tsentr, 2010. – 340 p.

4. Green Paper EC «Promoting a European Framework for CSR» Available at: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2001/com2001_0366en01.pdf.

5. Panchenko V.P. Sotsial'naya otvetstvennost' biznesa kak sostavlyayushchaya evrointegratsii Ukrayiny. V.P. Panchenko. Mezhdunarodnaya ekonomika: integratsiya nauki i praktiki: Sbornik nauch. trudov: Sost.: A.A. Gavrish (otv. red.) i dr. [Corporate social responsibility as a part of the European integration of Ukraine. V. Panchenko, International Economics: Integrating science and practice: Collection of scientific reports. Ed. by A.A. Gavrish (Resp. Ed.) and others.] – Kiev; NTUU KPI, 2011. - 220 p.

6. Chernykh E.V. Upravlenie sotsial'noi otvetstvennost'yu na bol'shikh predpriiyatyiakh., avtoref. diss. kand. ekon.

nauk., 08.00.04. NAN Ukrayiny, Institut ekonomiki promyslennosti [Management of social responsibility at large enterprises. Thesis abstract by the Candidate of Economics: 08.00.04. National Academy of Sciences of Ukraine, Institute of Industrial Economics] – Donetsk., 2012. – 24 p.

7. Suprun N.A. Korporativnaya sotsial'naya otvetstvennost' kak faktor ustoichivogo razvitiya [Corporate social responsibility as a sustainable development factor]. N.A. Suprun. Ekonomika i prognozirovaniya [Economics and Forecasting] – 2009., pp. 61-85.

8. Voloskovets N.Yu. Korporativnaya sotsial'naya otvetstvennost' predpriyatiia kak osnova innovatsionnogo razvitiya sovremennoi ekonomiki [Corporate social responsibility of enterprises as the basis of innovative development of modern economy]. Elektronnyi resurs. N.Yu. Voloskovets, Nauchnye raboty KNTU. Ekonomicheskie nauki [Scientific works of the KNTU. Economic sciences]. – 2010., Issue. 17., pp. 125-131., Available at: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/index.html

Information about author:

Kateryna Boichenko - Lecturer, Candidate of Economics, Kyiv National Economic University named after V. Hetman; address: Ukraine, Zhitomir city; e-mail: boychenka@ukr.net



LIMITS OF STATE INVOLVEMENT IN ECONOMY

H. Pylypenko, Doctor of Economics, Associate Professor
N. Lytvynenko, Candidate of Economics, Associate Professor
National Mining University, Ukraine

Article is devoted to the solution of a problem of quantitative measurement of a correlation between the state and market coordination in national economy through introduction and calculation of an integral index «the General index of institutes of coordination» combining subindexes «Market force» and «The state force».

Keywords: market force, the state force, general index of institutes of coordination, the power distance, individualism.

Conference participants, National championship in scientific analytics, Open European and Asian research analytics championship

Процессы становления и развития модели смешанной экономики в постсоциалистических странах требуют переосмысления целого ряда положений, утвердившихся в экономической теории и, так или иначе, определяющих направления социально-экономических реформ. В полной мере это относится к пониманию роли государства в экономике. Как ни парадоксально, за четыре столетия проблема взаимодействия рынка и государства отнюдь не потеряла своей актуальности. И если эпоха меркантилизма, классической политэкономии и ранней неоклассики разделила экономистов на сторонников и противников присутствия государства в экономике, то сегодня уже никто не сомневается в его целесообразности для экономического развития. Проблемой становится решение вопроса о том, в каких пределах и формах необходимо использовать государственное вмешательство в сферу рыночного саморегулирования.

Информация о размерах государства играет довольно важную роль в выработке направлений модерниза-

ции экономики, поскольку позволяет судить о том, насколько она является эффективной в зависимости от того или иного сочетания в ней размеров рынка и государства. Ориентируясь на наиболее успешные страны, многие реформаторы пытались воспроизвести характерное для этих стран соотношение механизмов координации в своей хозяйственной системе, однако, успеха добивались далеко не всегда. Поэтому важным является ответ на вопрос, почему при различных соотношениях государства и рынках экономические системы могут быть одинаково эффективны?

Целью данной работы является анализ различных аспектов государственной экономической деятельности, создание методологической основы измерения соотношения государства и рынка в национальной экономике.

Определяя масштаб участия государства в экономике, экономисты чаще всего расчитывают долю государственных расходов в ВВП. Если воспользоваться этой методикой и проследить динамику государственных расходов в развитых странах мира, то, парадок-

сально, но факт: невзирая на различные исторические условия развития стран, доля государственных расходов в их экономике постоянно росла. Для демонстрации этого, проведем группировку показателей общих государственных расходов по выборке из 8 развитых государств. Точкой отсчета избираем 1870 г., период, когда расходы государства на экономические цели стали для большинства стран, представленных в табл. 1, более-менее устойчивым компонентом общих расходов. Следующим периодом избираем 1913 г., поскольку перед Первой мировой войной в большинстве стран окончательно утвердились в качестве легитимных расходы государства на экономические цели. В дальнейших периодах выделяем равные временные промежутки, длительностью в 10 лет, вне зависимости от характера протекания экономических и политических процессов.

Данные, представленные в табл. 1, свидетельствуют о практически постоянном росте государственных расходов в ВВП. Однако, оперируя такой информацией, мы неизбежно оставляем

ГРАНИЦЫ УЧАСТИЯ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКЕ

Пилипенко А.Н., д-р экон. наук, доцент
Литвиненко Н.И., канд. экон. наук, доцент, докторант
Национальный горный университет, Украина

Статья посвящена решению проблемы количественного изменения соотношения государственной и рыночной координации в национальной экономике через введение и расчет интегрального индекса «Общий индекс институтов координации», который объединяет субиндексы «Сила рынка» и «Сила государства».

Ключевые слова: сила рынка, сила государства, общий индекс институтов координации, дистанция власти, индивидуализм.

Участники конференции, Национального первенства по научной аналитике, Открытого Европейско-Азиатского первенства по научной аналитике

Таблица 1.

Доля общих государственных расходов (% от ВВП)

Страна	1870	1913	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010
Германия	10,0	14,8	30,4	32,4	38,5	45,1	43,3	44,3	44,0
Франция	12,6	17,0	27,6	34,6	40,3	46,5	49,1	47,9	57,2
Италия	11,9	11,1	—	30,1	34,7	34,3	43,3	43,8	47,2
Великобритания	9,4	12,7	34,2	32,2	39,1	39,9	41,8	37,8	47,0
Швеция	5,7	10,4	—	31,0	—	57,6	64,6	57,2	49,3
Нидерланды	9,1	9,0	26,8	33,7	—	52,1	50,1	41,2	46,6
США	7,1	7,5	21,4	27,0	30,7	32,7	33,7	35,1	36,2
Япония	8,8	8,3	19,8	25,5	17,5	28,1	34,7	32,5	38,7

Составлено по: [1 – 8]

вне поля зрения огромное количество переменных, совокупность которых определяет саму возможность успешной реализации государственных функций. Если рассматривать такую страну, как Япония, то в ней по данным табл. 1 государственные расходы в ВВП, по сравнению с рядом европейских государств и США, оказываются значительно меньшими. В то же время, сильное влияние японского государства на экономику – общепризнанный в мире факт. То же самое можно сказать и по отно-

шению к США, в которых существует система ограниченного государственного управления, базирующаяся на достаточно узкой сфере государственной активности. Внутри этой сферы государство обладает колоссальными властными возможностями, обеспечивающими выполнение законов. Очевидно, что эти два направления экономической деятельности государства различаются как по сути, так и по последствиям для экономического развития, в то время как стандартные количественные пока-

затели не могут отразить эти различия. Почему так происходит?

Анализ работ по проблемам государственного управления позволили сделать вывод о том, что представители различных направлений социальной науки вкладывают различное содержание в понятие государство. В свое время Ф. фон Хайек обратил внимание на терминологическую путаницу, которая возникла вследствие неправильного перевода ряда фундаментальных научных работ данной тематике [9, с. 66]. По

Таблица 2.

Результаты расчета показателя «Общий индекс институтов координации»

Страна	Индекс силы рынка	Индекс силы государства	Общий индекс институтов координации
Швейцария	8,24	8,11	8,18
Австралия	8,28	7,87	8,07
Дания	8,19	7,74	7,96
Нидерланды	8,04	7,88	7,96
Норвегия	7,84	7,93	7,89
Новая Зеландия	7,78	7,95	7,87
Швеция	7,79	7,72	7,75
Финляндия	7,72	7,76	7,74
США	7,93	7,54	7,73
Австрия	7,79	7,54	7,67
Сингапур	7,27	8,02	7,64
Великобритания	7,70	7,41	7,56
Чехия	7,59	6,71	7,15
Эстония	7,20	6,93	7,07
Италия	6,74	6,25	6,49
Арабские Эмираты	5,64	7,21	6,42
Перу	6,41	5,41	5,91
Колумбия	6,16	5,11	5,63
Гана	6,06	5,17	5,61
Доминиканская Республика	5,91	5,07	5,49
Гондурас	5,67	5,03	5,35
Парагвай	5,88	4,85	5,37
Китай	5,35	5,29	5,32
Бенин	6,11	4,35	5,23
Марокко	5,20	5,10	5,15
Замбия	5,79	4,47	5,13
Танзания	5,62	4,55	5,08
Украина	5,33	4,77	5,05
Кения	5,70	4,30	5,00
Никарагуа	5,44	4,48	4,96
Россия	4,88	5,00	4,94
Пакистан	5,34	4,33	4,84
Боливия	5,22	4,28	4,75
Бангладеш	5,47	3,92	4,69
Сирия	4,36	4,86	4,61
Венесуэла	4,33	4,44	4,38
Кот-Дивуар	4,61	3,63	4,12
Бурунди	4,49	2,82	3,66
Чад	3,45	3,19	3,32
Зимбабве	3,04	2,61	2,82

устоявшейся традиции, перевод западной экономической литературы на украинский и русский языки осуществлялся на основе использования единственного термина – «государство» и игнорирования его языковых оттенков, которые указывают на различные сферы использования данного понятия. В результате в среде отечественной науки не различают термины, которые отражают различные аспекты экономической деятельности правительства.

Рассуждая об экономической деятельности государства очень важно понимать отличие между государственными функциями, посредством которых оно осуществляет принуждение к выполнению правил и, тем самым, создает условия для эффективного функционирования рынка, и теми, выполняя которые только управляет ресурсами, предоставленными в его распоряжение. Для категориального оформления данных отличий и продолжая социологическую традицию М. Вебера, который предложил для определения сути государства (*state*) использовать термин «сила государства», следует сосредоточиться на его способности координировать экономические действия, то есть осуществлять принуждение к выполнению правил. Исходя из этого, термин «сила государства» должен означать, во-первых, способность создавать законы и обеспечивать их выполнение, во-вторых, собирать налоги, за счет которых государство вообще может выполнять свои функции и реализовывать направления экономической политики, в-третьих, устанавливать между экономическими агентами границы свободы и необходимости и, наконец, в-четвертых, влиять на экономическое сознание нации, добиваясь при этом легитимности выполняемых функций. Для изучения деятельности государства, нацеленной на выполнения функций, которые связаны с управлением предоставленными в распоряжение государства ресурсами, целесообразно использовать термины «масштаб, или сфера государственного участия в экономике».

На сегодняшний день в мировой практике не существует общепризнанного подхода, позволяющего оценить силу рынка и силу государства. Если возникает необходимость подобной оценки, то теоретики определяют ее посредством отдельных индексов. Послед-

ние, к сожалению, дают информацию только в отношении отдельных сфер функционирования государства и рынка. Поэтому возникает необходимость в интегральном показателе, который бы дал возможность выявить влияние и рынка, и государства на принятие экономических решений и, одновременно, отразить эффективность реализации экономических функций государства и эффект саморегулирования рынка.

Для формирования структуры показателей, которые бы смогли отразить силу рынка, следует, на наш взгляд, использовать индикаторы, отражающие, с одной стороны, «давление» на экономических субъектов конкуренции как средства безличностного принуждения к соответствующим действиям, а с другой – степени экономической свободы, создающей непосредственную возможность хозяйственной деятельности в рамках закона.

Для оценки эффективности конкурентной среды следует использовать два показателя – интенсивность конкуренции на местных рынках и степень доминирования фирм на рынке [10]. Качественным индикатором степени экономической свободы является индекс экономической свободы, который ежегодно рассчитывается для большинства стран [11].

Помимо названных показателей для измерения силы рынка очень важным является индикатор, который бы отражал, с одной стороны, глубинные ценности нации, а с другой – воспроизводил необходимые условия функционирования рыночной координации. Таким показателем может быть индекс демократии, поскольку она является политическим выражением свободы и, одновременно, служит индикатором степени усвоения общественным сознанием либеральных ценностей [12]. Таким образом, составляющими индекса силы рынка будут выступать три количественных показателя, которые оценивают экономическую свободу, эффективность конкурентной среды и уровень демократии в соответствующей стране.

Оценивание силы государства следует базировать на параметрах, позволяющих отразить его способность координировать экономическую деятельность. Последняя проявляется в способности

государства создавать законы и обеспечивать их выполнение; мобилизовать налоги и эффективно их использовать для реализации экономических функций и задач экономической политики; обеспечивать эффективное соединение принципов экономической свободы и необходимости административного воздействия на деятельность экономических агентов. Исходя из этого, предлагаю оценивать силу государства через следующие индексы:

1. Индекс человеческого развития, который наиболее полно отражает эффективность реализации экономических и социальных функций государства [13].

2. Индекс прав собственности, позволяющий оценить возможности людей в накоплении собственности и степень ее законодательной защищенности со стороны государства, вероятность экспроприации [14].

3. Индекс государственности как показатель политической стабильности и отсутствия насилия, эффективности правительства, качества законодательства [15].

4. Индекс недееспособности государства, включающий в себя уровень делегитимации и криминализации государственных структур), а также уровень влияния групповых и/или клановых элит [16].

5. Индекс коррупции, объединяющий оценки по поводу рисков возможности злоупотребления властью со стороны чиновников с целью получения личной выгоды [11].

Сведя все отобранные показатели к единой десятибалльной шкале, а также произведя с ними необходимые математические и статистические операции (методология и расчеты представлены в [17]), получаем три сложных индекса – демократии, экономической свободы и конкуренции, образующие индекс «Сила рынка», а также четыре индекса (индекс человеческого развития, индекс прав собственности, индекс государственности и индекс экономических функций государства), которые составляют индекс «Сила государства». Соединение индексов «Сила рынка» и «Сила государства» позволяет получить интегральный показатель «Общий индекс институтов координации».

Рассчитав значение общего индекса

институтов координации для выборки из 40 стран (табл. 2), получаем возможность количественного измерения эффективности координирующей роли рынка и государства в национальной экономике.

Применив к полученным данным кластерный анализ, получаем четыре ярко выраженные кластера. Первый кластер формируют страны, которые имеют наиболее эффективные институты координации, а именно: Швейцария, Австрия, Дания, Нидерланды, Норвегия, Новая Зеландия, Швеция, Финляндия, США, Сингапур, Великобритания. Причем в интегральном индексе координации всех этих стран выявлено одновременное сочетание и сильного рынка (индексы от 7,27 до 8,28), и сильного государства (индексы от 7,41 до 8,11).

Выше средних показатели эффективности институтов координации характерны для второго кластера стран, куда вошли Чехия, Эстония, Италия и Объединенные Арабские Эмираты. Эти страны имеют относительно высокие значения индекса силы рынка (от 5,64 в ОАЭ до 7,49 в Чехии) и индекса силы государства (от 6,25 в Италии до 7,21 в ОАЭ).

Наиболее численным оказался третий кластер, в который вошли Перу, Колумбия, Гана, Доминиканская Республика, Гондурас, Парагвай, Китай, Бенин, Замбия, Танзания, Украина, Кения, Никарагуа, Россия, Пакистан, Боливия, Бангладеш, Сирия, Венесуэла, Кот-Дивуар. Следует заметить, что Украина, которая оказалась в этой группе по результатам исследования, уступает в оценке данного показателя многим слаборазвитым странам Азии и Африки, занимая при этом 15 место в кластере, который состоит из 21 государства по величине индекса силы рынка. Россия в нем занимает восемнадцатую позицию.

И, наконец, страны с наиболее низкими значениями общего индекса институтов координации (Бурунди, Чад, Зимбабве) составили четвертый кластер. В нем сосредоточились страны, имеющие одновременно низкие значения и силы рынка (4,49 в Бурунди, 3,45 в Чаде, 3,04 в Зимбабве), и силы государства (2,82; 3,19 и 2,61 соответственно).

Полученные данные еще раз подтверждают тезис о том, что не может существовать эффективного рынка без сильного государства. Сама логика эво-

люции общества демонстрирует их первоначальное и неразрывное единство. Поэтому в современных экономических системах существует смешанный характер рыночных и государственных механизмов координации, а граница, которая их разделяет, весьма условна. Понимание неразрывного единства государства и рынка, уяснение их дополненности в выполнении координационных функций, которые невозможна количественно оценить с помощью неклассических методик, развенчивает иллюзию относительно возможности формирования в ходе реформ экономически эффективных моделей развития при минимальном государстве.

References:

1. Nigmatulin R. Ob optimal'noi dole gosudarstvennykh raskhodov v VVP i tempakh ekonomicheskogo rosta. R. Ingmatulin, Voprosy ekonomiki [On matters of the optimal share of government spending in GDP and economic growth. R. Ingmatulin, Economic issues] – 2003., No. 3., pp. 125–131.
2. Fridman L., Vidyasov M., Mel'yansev V. Gosudarstvennye raskhody i ekonomicheskii rost [Government spending and economic growth]., L. Fridman, M. Vidyasov, V. Mel'yansev, Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye ekonomicheskie otnosheniya [World Economy and International Economic Relations], 1990., No. 10., pp. 14–25.
3. European Economy 1999. – 1999., No 68. – p. 218. Broad economic policy guidelines de European Commission Directorate-General for Economic and Financial Affairs Secretariat-General. – Available at: <http://www.youscribe.com/catalogue/rapports-et-theses/european-economy-no-68-1999-1999-broad-economic-policy-guidelines-1114643/> – 19.01.12., Title from the screen.
4. Word Economic Outlook. Asset Prices and the Business Cycle. – May, 2000., p. 172. A Survey by the Staff of the International Monetary Fund., Available at: URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2000/01/index.htm>. – 11.01.2001. – Title from screen.
5. The EU Economy 2001. European Economy. – 2001., No. 3., p. 29., Available at: [www / URL: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication_summary1710_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication_summary1710_en.htm)., access date: 16.02.2002., Title from screen.
6. El'yanov A. Gosudarstvo i razvitiye. A. El'yanov, Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya. [State and development. A. Elyanov, World Economy and International Relations]. – 2003., No. 1., pp. 3–14.
7. Word Economic Outlook. Regional Economic Outlook: Asia and Pacific. – May, 2009., p. 102. World Economic and Financial Surveys., Available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2009/apd/eng/areo0509.htm>. – 24.12.2009., Title from screen.
8. European Economic Forecast – autumn 2010. Forecasts for EU Member States. – November., p. 158 European Commission. Economic and Financial Affairs., Available at: http://ec.europa.eu/economy_finance/eu-forecasts/2010_autumn_forecast_en.htm. – 24.12.2010. – Title from screen.
9. Khaiek F. Pravo, zakonodatel'stvo i svoboda: Sovremennoe ponimanie liberal'nykh printsipov spravedlivosti i politiki. F. Khaiek. [Law, legislation and liberty: modern understanding of liberal principles of justice and policy. F. Hayek] – Moskva, IRISEN., 2006., - 644 p.
10. The Global Competitiveness Report 2010–2011., Available at: <http://weforum.org/pdf/GCR10/GCR20102011/fullreport.pdf>. – 24.12.11., Title from screen.
11. Index of Economic Freedom 2010 Available at: <http://heritage.org/Issues/Economic-Freedom/Index-of-Economic-Freedom>. – 14.11.11., Title from screen.
12. Democracy index 2010 Available at: URL: <http://eiu.com/public/topical-report.aspx?campaignid=demo2010>. – 12.11.11., Title from screen.
13. Human Development Index 2010 Available at: URL: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2010>. – 12.10.11., Title from screen.
14. International Property Rights Index 2010 Available at: [www/URL: http://www.internationalpropertyrightsindex.org/2010_IPRI.pdf](http://www.internationalpropertyrightsindex.org/2010_IPRI.pdf). – 16.10.11., Title from screen.
15. Governance Research Indicator Country Snapshot, GRICS Available at: URL: http://3.weforum.org/info.worldbank.org/governance/wgi/sc_country.asp. – 20.10.11. – Title from screen.
16. Failed States Index 2010 Available at: URL: <http://fundforpeace.org/global/?q=fsi-grid2010>. – 14.10.11. – Title from screen.
17. Pilipenko G.M. Institutsional'ni chinniki spivvidnoshennya derzhavnoi i rinkovoii koordinatsii ekonomichnoi diyal'nosti, G.M. Pilipenko: monografiya [Institutional factors of correlation between state and market coordination of economic activity. G. Pylypenko: monograph]. – D.; Natsional'nii gornichii universitet. - D. National Mining University 2012., 293 p.

Information about authors:

1. Hanna Pylypenko - Doctor of Economics, Associate Professor, National Mining University; address: Ukraine, Dnepropetrovsk city; e-mail: pelepenkoyi@mail.ru
2. Nataliya Lytvynenko - Candidate of Economics, Associate Professor, National Mining University; address: Ukraine, Dnepropetrovsk city; e-mail: nataly33@mail.ru

UDC 330.341.42

INFLUENCE OF CULTURE ON CORRELATION BETWEEN GOVERNMENTAL AND MARKET COORDINATION IN UKRAINE

H. Pylypenko, Doctor of Economics, Associate Professor
N. Lytvynenko, Candidate of Economics, Associate Professor,
Doctoral candidate
National Mining University, Ukraine

On the basis of examination of mentality of Ukrainians using techniques by H. Hofstede VSM - 08, Sh. Schwartz and the author's own approach indicators of basic values are calculated and originally the model of coordination institutions correlation existing in Ukraine is determined.

Keywords: market and state coordination, socio-cultural values, mentality indicators by H. Hofstede, cultural and value-based orientation indicators by Schwartz.

Conference participants, National championship in scientific analytics, Open European and Asian research analytics championship

УДК 330.341.42

ВЛИЯНИЕ КУЛЬТУРЫ НА СООТНОШЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И РЫНОЧНОЙ КООРДИНАЦИИ В УКРАИНЕ

Пилипенко А.Н., д-р экон. наук, доцент
Литвиненко Н.И., канд. экон. наук, доцент, докторант
Национальный горный университет, Украина

На основе исследования ментальности украинцев с использованием методик Х. Хоффстеда VSM – 08, Ш. Шварца и авторского подхода рассчитаны индикаторы базовых ценностей и диагностировано уникальность существующей в Украине модели соотношения институтов координации.

Ключевые слова: рыночная и государственная координация, социокультурные ценности, индикаторы ментальности Х. Хоффстеда, показатели культурных ценностных ориентаций Ш. Шварца.

Участники конференции, Национального первенства по научной аналитике, Открытого Европейско-Азиатского первенства по научной аналитике

Современные экономические исследования, а также практика реформирования хозяйственных систем стран постсоветского пространства окончательно доказали, что экономическое развитие определяется не только их ресурсным потенциалом, технологическими достижениями и другими экономическими факторами, но и культурными, социальными, социально-психологическими детерминантами. Эти элементы социальной системы оказывают существенное влияние на экономическое поведение членов общества, направления их хозяйственной деятельности, а также на их отношение к действующим экономическим и политическим институтам, установленному общественному порядку.

Впервые на значимость неэкономических факторов развития обратил внимание основатель институционализма Т. Веблен. Актуализируя культурологический подход к исследованию экономических явлений, учёный отмечал, что индивид является гармоничной

структурой склонностей и привычек, которые реализуются в процессе его деятельности. Поэтому «экономическая история индивидов – это кумулятивный процесс адаптации средств к целям, которые изменяются по мере развития процесса, когда и агент, и среда, которая его окружает, являются результатом предыдущего процесса» [1, с.26]. В силу этого задачей экономической науки «должно быть рассмотрение кумулятивного процесса формирования экономического интереса в контексте культурного развития» [Там же, с. 29].

Свообразной реализацией этого методологического подхода стали работы М. Вебера, утвердившие в экономической науке представления о продуктивности протестантских ценностей и их важной роли в успехах экономического развития стран Западной Европы и Северной Америки. Столетием позже, изучая закономерности институциональных изменений и акцентируя внимание на сознательном конструировании и экспорте институтов, Д. Норт

обратил внимание на то, что именно социокультурные ценности создают тот «эффект колеи, который вынуждает ту или иную страну двигаться в заданном направлении с очень ограниченными возможностями для выбора» [2, с.15]. К подобным заключениям пришли и П. Дэвид с Б. Артуром, обнаружившие в эволюции хозяйственных систем механизм институциональной инерции, действие которого было связано с зависимостью страны от предшествующего развития и усложняло успешное функционирование инкорпорированных в экономику зарубежных институтов [1, с. 139-150].

Благодаря этим идеям, а также их дальнейшему развитию в рамках экономической и социологической доктрины, современная наука стала располагать серьезной доказательной базой относительно необходимости понимания реальной экономики как результата деятельности людей, порожденной их мыслями и мотивациями, свободой воли и влиянием социокультурной среды.

Таблица 1.

Значения этнотерических индексов Г. Хоффстеда в восточнославянских странах

Страны	Индивидуализм	Дистанция власти
Результаты опроса Д. Майтри и Т. Бредли		
Россия	31	43
Украина	51	23
Беларусь	58	44
Результаты опроса П. Спектра, К. Купера и К. Спаркса		
Украина	54	45
Результаты опроса Р. Кюстина		
Беларусь	66	61

Источник: [8, с.164].

Учет этих переменных играет важную роль, поскольку позволяет разработать и применить такие рычаги воздействия на экономику, которые отвечают «духу» определенного народа, содействуют кумуляции его энергии на построение новой реальности.

В этом контексте рассуждений не безынтересным будет обращение к практике институционального строительства в Украине, которая уже более чем два десятилетия пытается апробировать на практике тот положительный опыт соединения в национальной модели государственной и рыночной координации, который продемонстрировали миру развитые страны. Имея перед собой наглядный пример функционирования эффективной экономики западных стран, а также под влиянием рекомендаций Вашингтонского консенсуса, Украина в 90-е гг. реализовала проект резкой минимизации государства и расширения сферы рыночного регулирования экономики. Однако, результаты реформ оказались очень далекими от ожидаемых: рынок так и не стал эффективным координатором экономической деятельности, а быстрый уход государства из экономики породил множество социально-экономических проблем. Все это еще раз заставило усомниться в возможностях институциональной трансформации без учета исторических условий развития страны, а также особынностей формирования ценностных систем ее населения.

Целью данной статьи является обоснование взаимосвязи между национальной моделью координации и социокультурными ценностями общества, определение специфики существующей в Украине модели соотношения рынка и государства.

Установление связи качества институтов общества с определенной системой ценностей требует разработки инструментальной составляющей методологии исследования. Ценности являются феноменом, который достаточно сложно вычленить в качестве объекта научного анализа, который имел бы объективную природу. Как правило, их изучение базируется на качественном анализе и субъективных оценках исследователей, о чём свидетельствуют работы культурологов, историков, социологов, социальных психологов и

этнопсихологов, создаваемые вплоть до конца XX ст. И только в 1960-х – начале 1970-х гг. прошлого века ценности стали доступны количественному измерению. Эта задача была успешно выполнена нидерландским ученым Г. Хоффстедом, который разработал этнометрические подходы в кросс-культурном анализе и применил их в исследовании влияния социокультурных ценностей на поведение работников IBM – одной из крупнейших мультинациональных корпораций мира. На основе данных, полученных в результате опроса работников 72 филиалов этой корпорации в 40 странах мира (116 тыс. чел.), Г. Хоффстед разработал специальные показатели для диагностики и описания ценностей, характерных для представителей различных стран и этнических групп [3]. Значения этих показателей для населения 62 стран мира были получены уже в процессе проведения массовых социологических исследований в этих странах во время реализации международного проекта «Модуль исследования ценностей» (Value Survey Module 1994) [4]. Индикаторы Хоффстеда давали возможность количественно оценить глубину различий в ценностном отношении представителей различных культур к власти, свободе, богатству, политическим и экономическим институтам общества, а также выявить соотношение объективных экономических показателей развития определенных стран с социокультурными ценностями.

Для выявления специфики институтов координации, функционирующих в той или иной экономической системе, чаще всего используют два индекса – дистанция власти (PDI – Power Distance) и индивидуализм (IDV – Individualism). Первый показатель оценивает готовность людей воспринимать неравномерность распределения власти в институтах и организациях. В культурах с высокой PDI активно продуцируются правила, которые поддерживают и усиливают иерархические отношения между людьми. Это своеобразная оценка авторитаризма – там, где существует большая PDI, сама власть рассматривается как наиболее важная часть жизни, причем акцент ставится на власть принудительную. В культурах с невысоким показателем PDI наблюдается определенное игнорирование властной

дифференциации, наиболее важной является компетентность власти, уважение к личности и равенство. Индивидуализм – это показатель того, насколько в обществе поддерживаются индивидуалистические тенденции в противовес колlettivistским. В культурах, где превалирует индивидуализм, интересы отдельного человека считаются более важными, чем групповые, а значит, люди стремятся в большей степени беспокоиться о себе и своих семьях. В колlettivistских культурах, наоборот, утверждаются ценности, которые предусматривают жертвенность личными интересами в пользу общественных.

Соотношение индексов PDI и IDV, рассчитанных на основе результативных данных проекта Value Survey Module 1994, показали, что в тех странах, где превалировали ценности индивидуализма (высокий IDV) и имела место незначительная степень восприятия иерархичности (низкий PDI), координация экономической деятельности осуществлялась преимущественно рыночными механизмами. И, наоборот, там, где соединялись низкий IDV и высокий PDI преобладала государственная координация.

Украина не являлась участником Value Survey Module 1994, однако в ней исследования ценностей по методике Г. Хоффстеда все-таки проводились. Наиболее значимым из них может считаться опрос Д. Майтри и Т. Бредли, осуществленный в 90-х гг. ХХ в. на выборке 5 400 респондентов в России, Беларуси и Украине [5]. Этот опрос интересен, прежде всего, тем, что это было единственное исследование, проводившееся во всех трех восточнославянских странах одновременно. Два других исследования не носили столь массового характера и охватывали только одну из стран. Так, в рамках кросс-культурного исследования Collaborative International Study of Managerial Stress (CISMS), которое проводилось в 1996 г., было опрошено 265 человек в Украине [6], а в 2005 г. подобное исследование было осуществлено Р. Кюстиным в Минске на выборке 1043 респондента [7].

Результаты этих исследований, сгруппированные в табл.1, позволяют утверждать, что показатель индивидуализма в Украине и Беларуси выше, чем в России (51 и 58 против 31 со-

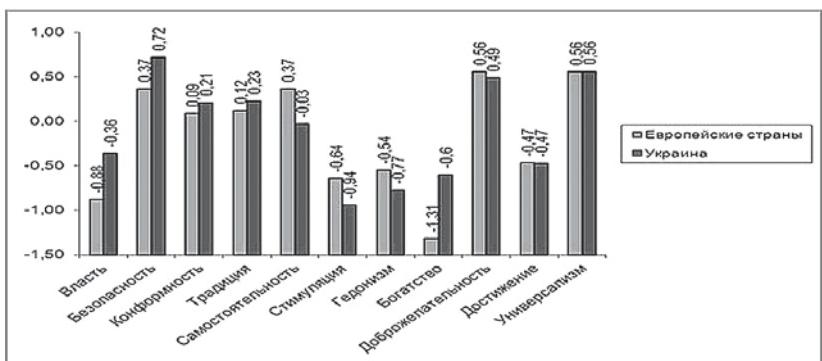


Рис.1. Средние значения 11 ценностных индексов Украины по сравнению с этими же показателями совокупного массива 23 других европейских стран – участниц ESS [11]

гласно Д. Майтри и Т. Бредли). Однако, опрос CISMS выявил в Украине более высокий уровень IDV (54) и PDI (45) в сравнении с данными, полученными Д. Майтри и Т. Бредли. Результаты опроса Р. Кюстина в Беларуси свидетельствуют о достаточно высоких показателях индивидуализма (66) и дистанции власти (61).

Несоответствия между одними и теми же показателями в разных опросах могут быть объяснены различным качеством выборок. Тем не менее, все три

исследования свидетельствуют о том, что украинское общество более ориентировано на рыночную координацию, нежели российское, поскольку в нем отчетливо выражен индивидуализм и является незначительной дистанция власти. Возникает закономерный вопрос, почему же тогда рыночные реформы в Украине не стали более успешными по сравнению с Россией?

Размышления над этой проблемой заставили усомниться в адекватности полученных данных. Прежде всего, нас

не удовлетворил временной фактор. Если исходить из даты проведенных опросов (90-е гг.), то почти 20-летний период трансформационных процессов не мог не отразиться на ценностях населения. Еще одним недостатком проведенных опросов является то, что они реализовывались на выборках, качественный состав которых нельзя считать совершенным (в опросе Д. Майтри и Т. Бредли основной группой респондентов выступали студенты, а в CISMS – работники только одной отрасли промышленности). Для снятия погрешностей нами был проведен новый опрос национального масштаба по методике Г. Хофтеда VSM 08 [9], а также дополнительное исследование, нацеленное на выявление ориентации населения на рыночную или государственную координацию.

Объем выборки составил 2058 респондентов, которыми являлись различные по образованию, возрасту, профессии и социальному статусу слои населения. Выборка включала 44% мужчин и 56% женщин, что отвечает сложившейся в Украине половозрастной структуре населения. После обработки данных мы

Таблица 2.

Показатели	Украина	Регионы				
		Центрально-Украинский	Западно-украинский	Северо-восточный	Донецко-Приднепровский	Причерноморский
Какие ассоциации вызывает у Вас слово «власть»?						
коррупция	28,81	27,66	33,72	17,36	32,05	24,67
безнаказанность	26,77	26,14	24,33	28,93	29,87	24,01
доступ к ресурсам	20,46	20,05	20,31	23,14	19,30	21,38
гарантия безопасности и правовой защиты	8,60	10,15	7,66	10,74	6,38	10,86
другое	6,03	6,60	4,21	8,26	4,03	10,53
Хотели ли Вы лично быть у власти?						
да	33,77	36,8	38,12	28,51	31,55	30,92
нет	34,50	32,23	31,61	37,60	36,58	35,86
не знаю	31,29	30,71	30,08	33,06	31,71	31,91
С какими преимуществами для себя лично Вы связываете свою гипотетическую деятельность во властных структурах?						
получение стабильных доходов, гарантированных государством	33,92	26,65	36,02	37,60	37,08	30,59
возможность решения личных проблем	7,77	7,61	7,85	7,44	9,23	5,26
возможность получения доходов за счет занимания определенной должности	22,01	26,40	22,99	17,36	20,30	21,71
раскрытие своих организаторских способностей	30,71	34,26	27,39	30,99	28,86	35,20
другое	1,55	1,02	0,57	3,31	1,51	2,63

получили весьма противоречивую пару индикаторов. Оказалось, что Украина имеет одновременно и низкую дистанцию власти ($PDI = 22,79$), и низкий индивидуализм ($IDV = 31,49$) [10]. Для объяснения данного феномена мы обратились к результатам методики Ш. Шварца, полученным в Украине в 2005г. во время Всеукраинского исследования ценностей как составляющей международного проекта «Европейское социальное исследование» (ESS). На рис. 1 приведены средние значения ценностных индексов Украины в сравнении с теми же показателями из совокупного массива 23 европейских стран – участниц ESS.

Рис.1 свидетельствует, что для европейского населения в целом наиболее значимыми ценностями являются благожелательность и универсализм, а наименее важными – власть и стимуляция. В Украине, наоборот, ценности безопасности, конформности, традиции и власти выражены более отчетливо. Это свидетельствует о том, что украинское население более ориентировано на ценности из категории сохранение в противовес ценностям из блока открытости изменениям. Кроме того, население Украины опережает представителей всех других стран по ценостной ориентации на власть. Получается, что негативное отношение украинцев к авторитарной власти совсем не противоречит ее восприятию в качестве важнейшей личной ценности. Более детальное исследование отношения украинцев к власти осуществлялось на основе опроса, фрагмент результатов которого приведен в табл. 2.

Данные свидетельствуют, что большая часть населения Украины негативно воспринимает властные структуры. Однако, невзирая на такие настроения, почти треть опрошенных изъявила желание занимать властные посты как реализацию возможности получать гарантированные государственные доходы (зарплата госслужащего или депутата) и (или) их максимизировать за счет использования коррупционных схем (на что рассчитывали 63,7 % респондентов). Парадоксально, но в сознании украинцев оказались одновременно закрепленными и негативное отношения к власти и связанной с ней коррупции, и оправдание возможности использования самой власти как средства получения собственной выгоды.

Таким образом, исследование ценностей украинского общества, базирующиеся на методиках Г. Хоффстеда, Ш. Шварца и авторском подходе к выявлению склонности украинцев воспринимать преимущественно рыночную или государственную координацию, показало, что в сознании среднестатистического украинца экономическое развитие прямо и непосредственно связывается с принадлежностью к власти. Тем не менее, при этом люди не верят в возможность самореализации в экономической сфере. А это является свидетельством того, что индивидуальная энергия и потенциал личности «не работают» на экономическое развитие. Соответственно, и рыночные регуляторы как наиболее эффективные механизмы координации не могут функционировать на полную силу в среде, в которой заложены ценности, нацеливающие на борьбу за власть, а не на честную конкуренцию. Как свидетельствует мировой опыт, отдельные народы выходили за рамки собственных архетипов за счет новых лидеров и новых стереотипов, преодолевая при этом экономическую отсталость и строя новые демократические общества. Поэтому выход из сложившейся ситуации для Украины становится возможным за счет развития таких социально-экономических институтов, через которые население смогло бы перебороть культурные и психологические барьеры, существующие на пути развития собственной инициативы и личной ответственности за собственное благополучие как необходимых составляющих эффективной рыночной экономики.

References:

1. Veblen T. Pochemu ekonomicheskaya nauka ne yavlyayetsya evolyutsionnoi distsiplinoi? T. Veblen Istoki: iz opyta izucheniya ekonomiki kak struktury i protsessa: pod red. V.S. Avtonomova, O.I. Anan'ina. [Why is Economics not an evolutionary discipline? T. Veblen. Origins: The experience of studying Economics as the structure and the process: edited by V.S. Avtonomov, O.I. Anan'in] – Moskva, GU VShE, 2007., 533 p.
 2. D. Nort. Ponimanie protsessa ekonomicheskikh izmenenii [Understanding the process of economic change] – Moskva, Publisher House GUVShE, 2010. – 354 p.
 3. Hofstede G. Cultures and Organizations (Software of the Mind). G. Hofstede. – L.; Harper Collins Publishers, 1994., 196 r.
 4. Latova N., Latov Yu. Etnometricheskie podkhody k srovnitel'nomu analizu khozyaistvenno-kul'turnykh tsennostei. N. Latova, Yu. Latov Voprosy ekonomiki. [Ethnometric approaches to the comparative analysis of economic and cultural values. N. Latov Yu. Latov: Economic Issues] – 2006., No. 5, pp. 80-102.
 5. Mitry D. Managerial Leadership and Cultural Differences of Eastern European Economies/ D. Mitry, T. Bradley, Cross-Cultural Consumer and Business Studies, 1999., R. 34–46.
 6. Spector P. An international study of the psychometric properties of the Hofstede VSM 94 comparison of individual and country Applied Psychology. P. Spector, C. Cooper, K. Sparks, An International Review. – Vol. 50 (20), R. 269–281.
 7. Kustin R. Study of Hofstede's Cultural Value Survey in Post-Soviet country. R. Kustin, Journal of Transnational Management. – 2006., Vol. 11., R. 13–17.
 8. Latova N., Latov Yu. Vostochnoslavyanskie strany na mental'noi karte mira po G. Khofstedu [East Slavic countries on the mental map of the world according to G. Hofstede] N. Latova, Yu. Latov, Nauk. pr. Donets'kogo natsional'nogo tekhnichnogo universitetu. Seriya: ekonomichna. [Sciences. Av. Donetsk National Technical University. Series: Economic] – Issue. 38–1. – Donets'k: DonNTU, 2010., 232 p.
 9. Hofstede G. Values Survey Module 2008 (VSM 08), Elektronnyi resurs. G. Hofstede, G. J. Hofstede, M. Minkov, H. Vinken. Available at: www/ URL:<http://geerthofstede.nl>. – 08.01.08., Title from the screen
 10. Pylypenko A., Lytvynenko N., Voloshenuk V. Regional Map of Mentality after G. Hofstede: Lessons From Ukraine, Journal of US-China Public Administration., Volume 9, Number 2, February, 2012., R. 195–204
 11. Magun V. Zhiznennye tsennosti naseleniya: srovnenie Ukrayiny s drugimi evropeiskimi stranami. V. Magun., M. Rudnev, Ukrainskoe obshchestvo v evropeiskom prostranstve: pod red. E. Golovakhi, V. Makeeva. [Values of life of the population: comparison of Ukraine and other European countries. V. Magoon., M. Rudnev, Ukrainian society in the European space: ed. by E. Golovakha, V. Makeev]. – Kiev; Suspi'l'sto, 2007., 246 p.
- Information about authors:**
1. Hanna Pylypenko - Doctor of Economics, Associate Professor, National Mining University; address: Ukraine, Dnepropetrovsk city; e-mail: pelepenkoyi@mail.ru
 2. Nataliya Lytvynenko - Candidate of Economics, Associate Professor, National Mining University; address: Ukraine, Dnepropetrovsk city; e-mail: natalyt33@mail.ru

STATE REGULATION OF PATENTS AND LICENSES TRADING, COMING CLOSER TO EUROPEAN STANDARDS: ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS

G. Chiladze, Doctor of Jurisprudence (LLD), Doctor of Economics (DBA), Full Professor
Samtskhe-Javakheti State University, Georgia

During transition of technologies and property rights, patent and license trading it is necessary to set a “reasonable compensation” or a “reasonable royalty”.

As a rule the amount of royalty is calculated in countries of the EU empirically. As for Georgia, without reliable statistical data foreign rates of royalty are used. This brings the problem of justification of separate economic indexes during calculation of the price for a patent or a license (applicable to our market conditions).

Georgian experts have unstable position towards determination of the reasonable amount of benefits foregone or the damage from violation of intellectual property rights, as well as justification of “fair” license payments.

Problems of assessment and price formation are manifested in connection with consideration (by general courts of Georgia) of judicial cases connected with complaints about reparation of damages caused by illegal use of intellectual property, at judicial determination of the size of reparation on the basis of the reasonable royalty and at determination of the cost of IP stated in the Patent Law of Georgia.

The Patent Law of Georgia does not include special obligatory methods of assessment and recommendations on price formation during commercialization of intellectual property and calculation of the amount of damage (benefits foregone) caused by illegal use of intellectual property – this is a serious omission.

The problem of assessment of patents, licenses and other objects of intellectual property in Georgia has arisen on the national level. It involves matters connected with exporting and customs supervision at implementation of international connections and trade, barter transactions during work, providing services and products of intellectual property expressed in physical form. In accordance with this the necessity of assessment and registration of products of intellectual activity is determined.

In times of state regulation of patent and license trading and promotion of competence it is necessary to observe general European standards. Such norms should include: 1) establishment of quantitative limits in production of the patented goods or the use of the process; 2) cross-licensing connected with partition of the market or limitation of production; 3) keeping control over operations of the licensee set in the license agreement after the expiration of the patent; 4) prohibition to the licensee of selling products competing with the production of the licensor; 5) obligations to transfer all improvements made by the licensee in the licensed object towards licensor (in exclusive ownership); 6) prohibition of exporting from the territory of licensee to other countries of the EU if a licensor does not possess patents in these countries; 7) payment of the increased reward or fee for selling of goods in a way not presupposed by the agreement by the patent owner, licensee.

Conference participant, National championship in scientific analytics, Open European and Asian research analytics championship

В соответствии с законодательством Европейских стран во время торговли патентами и лицензиями, передачи технологий и имущественных прав на них в рамках международного обмена требует “разумной компенсации” или “разумных роялти” в качестве вознаграждения за использование интеллектуальной собственности.

В практике стран Евросоюза размер роялти определяют эмпириче-

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТОРГОВЛИ ПАТЕНТАМИ, ЛИЦЕНЗИЯМИ И ПРИБЛИЖЕНИЕ К ЕВРОПЕЙСКИМ СТАНДАРТАМ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ

Чиладзе Г.Б., д-р юрид. наук (LLD), д-р экон. наук (DBA), проф.
Самцхе-Джавахетский государственный университет, Грузия

Во время передачи технологий и имущественных прав, торговли патентами и лицензиями необходимо установить «разумную компенсацию» или «разумное роялти».

Страны Евросоюза, как правило, размер роялти определяют эмпирически. Грузия, не имея достоверной статистики, использует зарубежные ставки роялти, поэтому возникает проблема обоснования отдельных экономических показателей при расчете цены патента и лицензии применительно нашим рыночным условиям.

Грузинские эксперты имеют неоднозначную позицию по вопросам определения обоснованного размера упущененной выгоды или ущерба от нарушения прав интеллектуальной собственности, а также обоснования “справедливых” размеров лицензионных выплат.

Проблемы оценки и ценообразования проявляются в связи с рассмотрением судебных дел общими судами Грузии по искам о возмещении ущерба от противоправного использования интеллектуальной собственности, при судебном определении величины возмещения на основе “разумного” роялти и при определении стоимости ИС предусмотренных «Патентным законом» Грузии.

В «Патентном законе» Грузии отсутствуют обязательные к применению специальные методики оценки и рекомендации по ценообразованию при коммерциализации интеллектуальной собственности и расчету размера ущерба (упущенной выгоды) от противоправного использования интеллектуальной собственности, что является серьезным упущением.

Проблема оценки патентов и лицензий, других объектов интеллектуальной собственности в Грузии встает на общегосударственном уровне. Это касается вопросов, связанных с экспортным и таможенным контролем, при осуществлении внешнеэкономических связей и торговли, бартерных сделок во время выполнения работ, предоставление услуг и результатов интеллектуальной собственности, выраженных в материально-вещественной форме в соответствии с которым предусматривается необходимость оценки и учета результатов интеллектуальной деятельности.

Во время государственного регулирования торговля патентами и лицензиями и поощрения конкуренции необходимо придерживаться к общеевропейским стандартам. К таким нормам следует отнести: 1) установление количественных ограничений в производстве запатентованной продукции или использование процесса; 2) перекрестное лицензирование, связанное с разделом рынка или ограничением производства; 3) сохранение по истечении срока действия патента контроля над операциями лицензиата, заложенные в основе лицензионного договора; 4) запрет лицензиату заниматься сбытом продукции, конкурирующей с продукцией лицензиара; 5) обязательства по передаче в исключительность лицензиара всех усовершенствований, сделанных лицензиатом в отношении объекта лицензии; 6) запрет экспорта с территории лицензиата в другие страны ЕС, если лицензиар не владеет патентами в соответствующих странах; 7) уплата патентовладельцем, лицензиатом повышенного вознаграждения или штрафа за реализацию товаров иным путем, чем это предусмотрено договором.

Участник конференции, Национального первенства по научной аналитике, Открытого Европейско-Азиатского первенства по научной аналитике

ски - путем установленных для различных отраслей промышленности неких усредненных (т.н. стандартных) роялти.

В практике нашей страны достоверной статистики на этот счет не существует, и поэтому, используют зарубежные ставки роялти. В связи с этим возникает, например, проблема обоснования отдельных экономических показателей при расчете цены патента и лицензии применительно

к нашим рыночным условиям [1, с.71-72].

Важность и актуальность решения практических проблем ценообразования при реализации научно-технических разработок и коммерциализации интеллектуальной собственности и судебной защите их прав обусловлена неоднозначностью позиций грузинских специалистов по вопросам определения обоснованного размера упущенной

выгоды или ущерба от нарушения прав интеллектуальной собственности, а также и обоснования "справедливых" размеров лицензионных выплат.

Особенно остро проблемы оценки и ценообразования в настоящее время проявляются в связи с рассмотрением судебных дел общими судами Грузии по искам о возмещении ущерба от противоправного использования интеллектуальной собственности, при судебном определении величины возмещения на основе "разумного" роялти и при определении стоимости ИС предусмотренных «Патентным законом Грузии» 1999 года принудительных лицензий [2, с.39-40].

В соответствии с законодательством Евросоюза передача технологий и имущественных прав на них в рамках международного обмена требует "разумной компенсации" в качестве вознаграждения за использование интеллектуальной собственности. Один из наиболее общих способов, которым оценивается компенсация - это "разумные роялти", которые, как определяет суд, должны быть уплачены ответчиком патентовладельцу, как если бы тот первоначально представил добровольную лицензию [3].

В то же время в действующих законодательных актах Грузии (Закон «О патентах» и др.) отсутствуют обязательные к применению специальные методики оценки и рекомендации по ценообразованию при коммерциализации интеллектуальной собственности и расчету размера ущерба (упущенной выгоды) от противоправного использования интеллектуальной собственности, что, по моему мнению, является серьезным упущением [4, с.77-78].

При этом проблема оценки патентов и лицензий, других объектов интеллектуальной собственности в Грузии уже встает на общегосударственном уровне. Это касается вопросов, связанных с экспортным и таможенным контролем, при осуществлении внешнеэкономических связей и торговли, бартерных сделок во время выполнения работ, предоставление услуг и результатов

интеллектуальной собственности, выраженных в материально-вещественной форме в соответствии с которым предусматривается необходимость оценки и учета результатов интеллектуальной деятельности [5, с.128-129; 6, с.86-87].

Во время государственного регулирования торговля патентами и лицензиями и поощрения конкуренции необходимо придерживаться к общеверхейским стандартам. По моему мнению, к таким нормам следует отнести:

1) запрет на принятие при покупке патентов и лицензий таких условий, как предписание патентовладельцу, лицензиату каких-либо продажных цен на соответствующую продукцию или областей применения;

2) установление количественных ограничений в производстве запатентованной продукции или использование процесса;

3) перекрестное лицензирование, связанное с разделом рынка или ограничением производства;

4) сохранение по истечении срока действия патента контроля над операциями лицензиата, заложенными в основе лицензионного договора;

5) запрет лицензиату заниматься сбытом продукции, конкурирующей с продукцией лицензиара;

6) обязательства по передаче в исключительную собственность лицензиара всех усовершенствований, сделанных лицензиатом в отношении объекта лицензии;

7) запрет экспорта с территории лицензиата в другие страны ЕС, если лицензиар не владеет патентами в соответствующих странах;

8) уплата патентовладельцем, лицензиатом повышенного вознаграждения или штрафа за реализацию товаров иным путем, чем это предусмотрено договором.

References:

1. Chiladze G.B. Ispol'zovaniya intellektual'noi sobstvennosti v predprinimatel'skikh tselyakh v Gruzii i nekotorye aspekty svyazannye s riskami. Biznes i menedzhment. Batumi [Use of intellectual property

for business purposes in Georgia and some aspects related to the risk. Business and Management]. - 2010., No. 2., pp. 69-75

2. Chiladze G.B. Metodologiya otsenki nematerial'nykh aktivov: osnovnye podkhody. Biznes i zakonodatel'stvo [The methodology of intangible assets evaluation: main approaches. Business and law] – Tb., September, 2010., pp. 39-42

3. Access to European Union Law. Title from screen. Available at: eur-lex.europa.eu/en/index.htm

4. Chiladze G.B. Otobrazhenie nekotorykh teoreticheskikh aspektorov ob intellektual'noi sobstvennosti v gruzinskem zakonodatel'stve. Ref. Sb. «Nauka i zhizn'». [Presentation of some the theoretical aspects of intellectual property in the Georgian legislation. Ref. Coll. "Science and Life"]. - Tb., 2010., No.1, pp. 77-81

5. Chiladze G.B. Formirovaniye v Gruzii rynka intellektual'noi sobstvennosti, kak instituta: pravovye i ekonomicheskie aspekty. 2-aya Mezhdunarodnaya konferentsiya «Biznes i pravo» [Formation of the intellectual property market as an institution in Georgia: legal and economic aspects. The 2nd International Conference "Business and Law"]. - Tb., May 7-8, 2011., pp. 126-132.

6. Chiladze G.B. Intellektual'noe tvorchestvo, kak faktor ekonomiceskogo razvitiya Gruzii: pravovye aspekty. Zashchita prav intellektual'noi sobstvennosti. Materialy KhIV Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya konferentsiya Alushta [Intellectual creativity as a factor of economic development in Georgia: legal aspects. Protection of intellectual property rights. Materials of the XIV International Scientific and Practical Conference in Alushta], June 14-18, 2010. P.85-92.

Information about author:

George Chiladze - Doctor of Jurisprudence (LLD), Doctor of Economics (DBA), Full Professor, Samtskhe-Javakheti State University; address: Georgia, Tbilisi city; e-mail: prof.chiladze@yahoo.com

MECHANISM OF ENSURING ECONOMIC STABILITY OF AN ENTERPRISE

S. Eletskikh, Candidate of Economics, Associate Professor,
Head of a Chair
Donbas State Machine-building Academy, Ukraine

In the article the author offers new approaches to the integrated assessment of financial stability; basic reasons of imbalance in the activity of mechanical engineering companies are defined; concrete ways of restoration of financial stability of domestic producers, depending on the depth of the crisis processes in their activity, are offered.

Keywords: financial balance, reasons of the imbalance, financial stability, integrated assessment, interval values

Conference participant, National championship in scientific analytics, Open European and Asian research analytics championship

МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Елецких С.Я., канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой
Донбасская государственная машиностроительная
академия, Украина

В статье предложены новые подходы к интегральной оценке финансовой устойчивости, определены основные причины нарушения равновесия в деятельности предприятий машиностроения и предложены конкретные пути восстановления финансовой устойчивости отечественных товаро-производителей в зависимости от глубины кризисных процессов в их жизнедеятельности.

Ключевые слова: финансовое равновесие, причины нарушения равновесия, финансовая устойчивость, интегральная оценка, интервальные значения

Участник конференции, Национального первенства по научной аналитике, Открытого Европейско-Азиатского первенства по научной аналитике

В современных условиях хозяйствования особое внимание уделяется обеспечению финансовой устойчивости предприятия как ключевому элементу достижения долгосрочных конкурентных преимуществ на рынке. Основная задача поддержания финансовой устойчивости заключается в достижении предприятием оптимального соотношения между желаемыми темпами экономического роста и возможностями воспроизводственного процесса.

Механизм устойчивого развития предприятия в условиях нестабильности, неопределенности и динамичности экономической среды представляется собой совокупность способов обеспечения взаимосвязанной деятельности всех подсистем предприятия, использование которых при заданных ограничениях и допущениях обеспечивает реализацию целевой функции [1-2,13].

Формированию данного механизма способствует реализация стратегии устойчивого развития предприятия, которая разрабатывается в зависимости от миссии и целей, конкретизированных посредством задач и направленных на укрепление и/или развитие конкурентных преимуществ, повышение рыночной стоимости предприятия. Эффективность данной стратегии напрямую зависит от степени обоснованности модели устойчивого развития предприятия и управления данным процессом [3-6,12].

Разработка данной модели начинается с определения последовательности действий, которая включают в

себя следующие этапы: определение направлений обеспечения устойчивого развития предприятия; определение элементов направлений обеспечения устойчивого развития предприятия; оценка их значимости и диагностика фактического состояния предприятия; выбор типа управления развитием предприятия, выбор методов, принципов, целей и задач управления устойчивым развитием предприятия. Предложенные этапы процесса управления финансово устойчивым развитием предприятия представляют собой совокупность функций управления, упорядоченных в логической последовательности их выполнения [7-8,14].

Из вышеизложенного следует, что обеспечение необходимого (эффективного при существующих условиях) и достаточного (наименее затратного) уровня развития возможно при условии организации и внедрения системы количественной оценки финансовой устойчивости предприятия.

В ходе анализа факторов обеспечения финансовой устойчивости промышленных предприятий Донецкой области (Украина) и сферы их возникновения предложена методика интегральной оценки устойчивости предприятий машиностроения, которая позволяет учитывать не только фактические показатели их деятельности, но и оценить их роль в обеспечении устойчивого развития предприятия, предполагает оценку функциональных зависимостей совокупности факторов, присущих машиностроительному производству [9].

Данный подход позволяет полу-

чить аналитическую информацию о динамике развития бизнеса, выявить проблемные зоны функционирования предприятия и имеющиеся неиспользованные резервы для преодоления угроз внешней среды.

Финансовая устойчивость выступает комплексной характеристикой деятельности предприятия и находится в функциональной зависимости от совокупности определенных факторов. Поскольку показатели, определяющие уровень финансовой устойчивости предприятия, имеют разную направленность и силу влияния на общие результаты деятельности, то количественную оценку финансовой устойчивости промышленного предприятия целесообразно рассчитывать как средневзвешенную сумму выбранных критериев по следующей формуле:

$$K_i = \sum_{i=1}^m \alpha_i \left(\sum_{j=1}^n \beta_{ij} * \gamma_{ij} \right), \quad (1)$$

где K_i - интегральный показатель финансовой устойчивости промышленного предприятия;

m - количество функциональных составляющих финансовой устойчивости;

j - номер группы показателей, характеризующих отдельные составляющие финансовой устойчивости;

n - количество критериев оценки финансовой устойчивости предприятия в i -той группе показателей;

α_i - единичный показатель оценки финансовой устойчивости i -й группы;

β_{ij} - весовой коэффициент, учитывающий значимость i -ой составляю-

щей в структуре финансовой устойчивости предприятия;

β_{ij} - весовой коэффициент, учитывающий значимость j -го показателя в i -й составляющей финансовой устойчивости;

γ_{ij} - стандартизированный единичный показатель финансовой устойчивости предприятия, обеспечивает приведение выбранных критерии оценки к единой системе измерения.

В качестве функциональных составляющих финансовой устойчивости выступают финансовые показатели ликвидности и платежеспособности, деловой активности, рентабельности, собственно финансовой устойчивости.

На основе использования указанных приемов и методов обработки исходной информационной базы сформированы интервальные значения интегрального показателя, которые, в свою очередь, характеризуют основные уровни финансовой устойчивости предприятия, а именно: «эталонная» устойчивость ($K_i > 1,8$) характеризуется сверхвысоким уровнем доходности и платежеспособности, однако, как правило, носит временный характер, поскольку такое положение является ресурсоемким; нормальная устойчивость ($1,28 < K_i \leq 1,8$) проявляется в достижении основными показателями деятельности предприятия нормативных значений и характеризуется активизацией инновационной политики, расширением производства продукции и повышением эффективности использования инвестированного капитала; предкризисное состояние ($0,75 \leq K_i \leq 1,28$) характеризуется высоким уровнем доходности и оборачиваемости активов при низкой платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия; кризисное состояние ($0,15 \leq K_i < 0,75$) проявляется в снижении эффективности использования ресурсов, недостаточный ликвидности и нестабильности структуры собственного капитала, основная часть которого направляется на покрытие убытков; потенциальное банкротство ($K_i < 0$) характеризуется убыточной деятельностью предприятия в течение нескольких отчетных периодов, падением объемов сбыта готовой продукции, низким уровнем ликвидности,

замедлением деловой активности и усилением зависимости от внешних источников финансирования [9].

В процессе апробации приемов интегральной оценки было установлено, что для исследуемой совокупности предприятий машиностроительной отрасли промышленности состояние финансовой устойчивости является состоянием временным и чувствительным к изменениям в среде функционирования. Доля финансово устойчивых предприятий имеет четко выраженный ниспадающий тренд, что свидетельствует об усилении дестабилизирующих процессов в сфере машиностроительного производства.

Детальный анализ причин нарушения финансовой устойчивости промышленных предприятий [10] показал, что процесс потери общего равновесия в каждом случае происходит индивидуально, по двум принципиально различным базовым сценариям.

По первому сценарию потеря финансовой устойчивости происходит внезапно вследствие наступления определенных чрезвычайных событий и, как правило, сопровождается потерей значительной части активов. Масштабность воздействия дестабилизирующих факторов такова, что предприятие длительное время не в состоянии адаптироваться к новым условиям. В результате этого нарушается согласованность финансовых потоков, резко снижается рентабельность производства, теряются рынки сбыта, обостряются внутренние конфликты и отношения с деловыми партнерами. Отсутствие отлаженной системы корпоративного управления провоцирует увеличение финансовых убытков и рисков банкротства в ближайшей перспективе.

Согласно второму сценарию потеря финансовой устойчивости проявляется в относительно плавном нарастании отклонений значений показателей деятельности предприятия от их оптимальных значений. Данный процесс начинается медленно и незаметно, но, если вовремя не принять комплекса стабилизационных мер, это может привести к нарастанию нерегулируемого снижение доходности или даже к прямым убыткам от основной операционной деятельности. При таких обстоятельствах продолжать работу становится

возможным только за счет пересмотра стратегических ориентиров деятельности и выхода за рамки существующего бизнеса, изыскивая новые пути роста.

Таким образом, учитывая результаты проведенного исследования, восстановление финансовой устойчивости предприятий и обеспечение их дальнейшего развития возможно за счет:

1. Создания вертикально интегрированных объединений, способных усилить экономическую устойчивость производителя и укрепить его позиции на рынке. Основной целью стратегии вертикальной интеграции является поиск действенных механизмов реализации экономических интересов предприятия путем формирования организационных образований определенного функционального назначения. Для отечественных товаропроизводителей особенно актуальным является создание вертикальных маркетинговых систем в структуре управления устойчивым развитием, поскольку именно они способны обеспечить высокий уровень адаптации к внешней среде и заполнить финансовый разрыв, образовавшийся между производителями и потребителями продукции. Успешная реализация такого стратегического выбора усилит присутствие производителей на рынке и, таким образом, позволит получить дополнительный доход для дальнейшего роста и перемещения капитала в смежные области, вплоть до установления полного или частичного контроля над поставщиками производственных ресурсов [11];

2. Формирование эффективной системы управления экономическиими рисками, которая предусматривает разработку и реализацию экономически обоснованных рекомендаций и мероприятий, направленных на уменьшение риска до уровня, наиболее приемлемого и совместимого с существованием предприятия. В этом контексте, необходим анализ возможных рисков в деятельности машиностроительных предприятий, который включает выявление факторов возникновения рисков, оценку их влияния, установление допустимого уровня риска и разработка мероприятий по его уменьшению (избежание, локализация, распределение, сокращение, передача или компенсация рисков);

3. Проведение комплекса мероприятий антикризисного управления и разработка стратегии роста на основе проведения комплексной реструктуризации предприятий машиностроения. Использование такого подхода оправдано в том случае, когда для предприятия становится характерным разбалансированность внутренней структуры, образование «узких мест», низкая сопротивляемость производственной системы к дестабилизирующим факторам и существование угрозы вероятного наступления банкротства. В этих условиях наиболее радикальным методом восстановления финансовой устойчивости как с точки зрения комплекса мероприятий, которые необходимо осуществить, так и возможных результатов является реструктуризация. Такой путь развития позволяет предприятиям не прекращать свою деятельность, а целенаправленно реализовывать политику адаптации к требованиям рынка и тем самым укреплять свои позиции.

Таким образом, очевидным становится факт, что решающее значение в нарушении финансовой устойчивости предприятия в современных условиях хозяйствования является внешняя среда, которая требует постоянного поиска новых более эффективных методов управления. Именно поэтому, разработка и внедрение предложенного механизма обеспечения и поддержания финансовой устойчивости предприятий позволит стабилизировать деятельность отечественных товаропроизводителей и усилить их сопротивляемость негативным факторам внешней среды.

References:

1. Grachev A.V. Finansovaya ustochivost' predpriyatiya: analiz, otsenka i upravlenie. ucheb.-prakt. posob. [Financial stability of the enterprise: the analysis, assessment and management. Tutorial and Practical Guidance] A.V. Grachev. – Moskva; Publisher Delo i Servis, 2004. - 192 p.
2. Kostirko L.A. Diagnostika finansovo-ekonomichnoi stiikosti pidprielstva: Monografiya. L.A. Kostirko., 2-ge vid., pererob. i dop. [Diagnostics of financial and economic sustainability of the enterprise: Monograph, L. Kostyrko. 2nd ed., Reworked and extended] – Kharkov; Faktor, 2008. - 336 p.
3. Kreinina M.N. Finansovoe sostoyanie predpriyatiya: metody otsenki [Financial condition of the enterprise: methods of assessment]. M.N. Kreinina. – Moskva; IKTs «DIS», 1997. – 224 p.
4. Ligotenko L.O. Antikrizove upravlinnya pidprielstvom: teoretyko-metodologichni zasadi ta praktichni instrumentarii: monografiya [Crisis management at the enterprise: theoretical and methodological principles and practical tools: monograph]. L.O. Ligotenko. – Kiev; Kievskij nacional'nyj torgovo-jekonomicheskij universitet [Kyiv national University of trade and Economics University Press], 2001. - 580 p.
5. Otsinka i diagnostika finansovoї stiikosti pidprielstva: monografiya [Assessment and diagnostics of financial sustainability of the enterprise. Monograph]. M.O. Kizim, V.A. Zabrods'kii, V.A. Zinchenko, Yu.S. Kopchak. – Kharkiv; Publisher House INZhEK, 2003. - 144 p.
6. Rozenberg N. Kak Zapad stal bogatym. Ekonomicheskie preobrazovaniya industrial'nogo mira: Per. s angl. [How the West became rich. Economic transformation of the industrial world: Translated from English.] N. Rozenberg, L. Birdsell. – Novosibirsk; Ekor, 1995. - 351 p.
7. Eletsikh S.Ya. Upravlenie finansovoi ustochivost'yu predpriyatiya: funktsionirovanie i razvitiye: monografiya [Management of financial stability of the enterprise: functioning and development: monograph.] S.Ya. Eletsikh. – Kramatorsk., DGMA, 2010. - 180 p.
8. Clets'kikh S.Ya. Sutnist' i skladovi mehanizmu upravlinnya finansovoї stiikim rozvitkom pidprielstva [Nature and elements of the enterprise's financially stable development management mechanism] S.Ya. Clets'kikh, Naukovii visnik Chernivets'kogo natsional'nogo universitetu imeni Yuryia Fed'kovicha: zb. nauk. pr. [Scientific Bulletin of the Chernivtsi National University n.a. Yuriy Fedkovych: Collection of scientific works] – Chernivtsi: Chernivets'kii nats. un-t. [Chernivtsi National University], 2012. – Issue. 593. Ekonomika – pp. 100-111.
9. Eletsikh S.Ya. Otsenka urovnya razvitiya predpriyatiii gorno-shakhtnogo mashinostroeniya Donetskoi oblasti [Assessment of the level of development of enterprises engaged in mining machine building in the Donetsk region] S.Ya. Eletsikh, Visnik Donbas'koï derzhavnoi mashinobudivnoi akademii: zb. nauk. pr. [Journal of the Donbass State Engineering Academy: Collection of scientific works] - Kramators'k., DDMA, 2011. – No. 3 (24). –pp. 60-72.
10. Eletsikh S.Ya. Analiz pokaznikiv finansovo stiikogo rozbvitu pidprielstv girnicho-shakhtnogo mashinobuduvannya Donets'koï oblasti [Analysis of financially sustainable development indexes of mining and mine engineering enterprises of the Donetsk region]. S.Ya. Eletsikh, Ekonomichnii analiz: zb. nauk. pr. [Economic Analysis: Collection of scientific works] – Ternopil', Ternopil's'kii nats. un-t. – 2012. – Issue. 10, part. 4, pp.86-91.
11. Eletsikh S.Ya. Etapy formirovaniya mashinostroitel'nykh klasterov. S.Ya. Eletsikh, Ekonomika i upravlenie [Stages of engineering clusters formation. S.Ya. Eletsikh, Economics and Management]. – 2008, No. 6., pp. 50-55.
12. Zeng T. Financial management of the company for financial crisis. T. Zeng. Applied mechanics and materials. – 2010., Vol. 34-35., pp. 1185-1189.
13. Scholz M. Management in corporate crisis situations an advisory board's perspective. M. Scholz, Vestnik universiteta (Gosudarstvennyi universitet upravleniya) [State University of Management]. – 2012, No. 20., P. 321-324.
14. Yada K. Modelling deposit outflow in financial crises: application to branch management and customer relationship management. K. Yada, Y. Ukai, T. Washio, International journal of advanced intelligence paradigms. – 2010., Vol. 2, No. 2-3., P. 254-270

Information about author:

Svetlana Eleckih - Candidate of Economics, Associate Professor, Head of a Chair, Donbas State Machine-building Academy; address: Ukraine, Donetsk city; e-mail: svetlana-eleckih@yandex.ru

THE BUSINESS PARTNERSHIP IN TRADE

UDK 657.6

A. Shavliuk, Postgraduate
Kyiv National University of Trade and Economics, Ukraine

The author describes features of formation of business partnerships in commercial workplaces, types of business partnerships not usual for trade, the range of the main contractors; types and features of traders resellers.

Keywords: business partnerships, trade, contractors, commercial enterprise, trade resellers.

Conference participant, National championship in scientific analytics

The process of integration within the meaning and nature of management, organizational transformation management structures, increasing the importance of innovation, promotion of information technologies and their active using in trade, the development of network structures enhance the quality requirements and efficiency of business partnershipin trade. Whereas in the current tough competitive environment affects the choice of partner for all activities of the company and its continued operation, this option should be as effective.

In recent years the economic situation in the country is unstable, leading to insolvency and cessation of activity. In such circumstances, a very acute problem is surgery and quick analysis of the situation. Analysis of the qualitative characteristics of the mechanism of bankruptcy in Ukraine presented in the World Bank "Doing Business 2012" [1], makes it possible to note that Ukraine under "Termination" location ranks 156 among 181 states, with the last three years its rating on this indicator fell by 13 points.

One of the main reasons was the termination of unprofitable enterprises, according to the State Statistics Committee of Ukraine [2] the greatest losses in the last 5 years have companies involved in trade (about 60.7%). This loss ratio was due to a greater extent by external factors, including failures in shaping the business environment at the national and international markets. Therefore, it is extremely important to make the selection of the right partnerships in trade, the choice of the optimal set of counterparties, because it is commercial enterprises subject to the criterion of greatest risk in dealing with contractors.

The aim of the article is to identify key business relationships by counterparty in the scope of trade at the present stage of development of

trade relations in Ukraine. The range of business relationships and their logical ordering provides a basis for developing optimal organizational business strategy and enables you to define the vector of development of the enterprise, which is relevant in this or that external conditions ahead.

Present problems of business partnershipin trade are scantily explored by scientists. Problems of business partnership, in fact, reduced to only two areas: social partnership, which was devoted to the work of such scholars as V. Novak, D. Nelipa, A. Miroshnichenko, T. Rozhkova, G. Trunova and strategic partnerships with other countries that have investigated O. Znahorenko, I. Zholkva, V. Melnyk, V. Komarytskyy, J. Sedlyar.

The question of partnership with emphasis on commercial enterprises were highlighted by G. Bratus', O. Butkevych, A. Dovhal', N. Krasnokutskaya, O. Krutushkina, V. Sobolev and others.

However, despite the presence of a sufficiently large number of papers on selected issues, it should be noted the variety of them. In addition to all almost completely absent studies on determination of the same business partnership in trade, which determined the direction of our research.

International experience shows that the modification of various business partnership models associated with regional industry characteristics, mentality, market conditions, not only provides reproductive process, but also provides an economic multiplier effect, strengthens social stability in society. The above leads to the special relevance of research existing problems of formation and development of business partnerships in the economy of Ukraine [3, p. 36].

The problem of formation and development of business partnership

is inextricably linked to the issue of choice of business partners to achieve further constructive cooperation between economic actors. The need for such cooperation objective stems from the inability to operate in today's progressive economic area alone.

Since the subject area of business partnership have all sorts of relations between economic entities which provide economic benefits in the form of income or social impact, it is appropriate to determine the number of reasons that stimulate the establishment of partnerships. These reasons include the following:

- economic or financial, which prevents the realization of the mission or objectives of management, in addition there is a lack of material resources in their particular moment or period of the economic entity. This shortage can be caused by both negative and positive factors. In both cases, the company cannot do without raising funds;

- causes an informational nature, manifested in large volumes of information with which to work, and the need for its fast processing. Information society is not static and requires quick and qualitydecision-making process, all the actions must be clearly coordinated and aimed at achieving the objective of the economic entity. Such coordination beautifully traced the activities of multinational companies, where despite the territorial isolation goals are achieved by all departments;

- competition, namely, if the company or organization takes over the experience of others through cooperation and coordination with them, they lose their potential for development. It is possible that this is an economic rather thrive on their own, but the pace of this development will be very small, and sooner or later, under the influence of competition, progress enters the regression;

- the effect of consolidated

cooperation, coordination or mutual benefit - one of the most important reasons, because there are two scenarios. First, when economic actors are together for implementation of the particular project, after which they again operate independently, but the benefits for both are financial or material expressions. An example of such interaction is an example of public-private partnership for the construction of infrastructure. In this case there is the concession contract for the construction and maintenance of roads [4, p. 483], that on the one hand the state fulfills its socio-economic functions and receives financial benefit in the form of roads, and the other - the contractor receives income from the operation, bringing their money - by financial rewards.

The second form is the expression of mutual benefit through common interests, which is the implementation of a uniform, that the objectives and principles of the economic agents have the same conceptual framework. The principle of this interaction is the slogan "better to be a friend than an enemy."

If we consider the business partnership of commercial enterprises, middle or big business, these business connections are extremely diverse.

The primary and most important partners are usually contractors: suppliers and buyers, while, in fact, no matter whether it is an enterprise engaged in the sale of goods or provision of services to its specialization. But we should not forget the other interactions of this company to others. There is a broad range - from the possible outsourcing of accounting services and external audit, legal support, banking, advertising and public relations companies, and ending with the delivery of water companies, purchasing office and garbage.

First, trading company primarily ought to focus its attention on the proper selection of its partners. It is necessary for this to establish clear criteria for selection. According to this there are clear incentives of the partnership, which in turn are consistent with the objectives of the subjects of economic relations.

It is fair judgment that this choice depends on the scope and extent of the subject, his relations, economic performance, profitability and a number of external factors [5, p.13]. In this case,

the partners define their interests and develop a strategy for their approval and implementation.

The primary aspect is the quality of the services they provide, as follows, to materiality shall be their value and, consequently, the effect that they bring to the company. While some practitioners believe the primary factor price conditions [6, p.57]. Moreover, the effect may be the case not only on income but also in the form of reputation. But in this formulation of the question, no one economist would not allow himself to drop the issue of optimal combination of price and quality. This interpretation is fair enough, because if we get the same effect with different combinations of money, in some cases, the right to choose the lowest prices and the resulting cost savings.

Returning to the peculiarities of trade business partnership, are the major counterparties with which they interact [7, p. 235]:

- consumers of their product (customer service) - people, companies, and organizations;
- immediate business environment - partners, suppliers, contractors, subcontractors, a company which carried out joint programs or arrangements;
- government - governmental organizations, social organizations, performing regulatory and supervisory functions, international organizations, sometimes with legislative authorities - in order to lobby for their own corporate or sectorial interests;
- shareholders and investors - the people and organizations that are complete or partial owners of the company and receive from the company direct or indirect income;
- within the enterprise - along the course of business processes and out of their frames, formally and informally, both vertically and horizontally, between individually and in groups, directly or indirectly;
- the general public - society as a whole or its individual parts, mainly through the media or large events.

The relationships of international trade partnerships merit special attention because they are one of the important tools of foreign policy, which is increasingly used by leading countries and integration associations, as it allows

increasing the effectiveness of their actions in the international arena. Long-term, time-tested partnership is a flexible interaction mechanism for countries united around the strategic objectives for the implementation of its national interests and enhances stability in the world [8, p. 22].

Specific relationship of business companies in trade sector are in particular set of resellers. This interaction occurs objectively based on the fact that increasingly common situation where firms face serious difficulties to promote their goods to market and implement it. The implementation of activities of organizing sales often associated with large labor costs and requires established and stable business relationships, special skills and experience.

In this regard, commercial enterprises there is a need to solve problems that are not directly related to vocational guidance activities (participation in auctions, exhibitions, courts of competitors and customers, finding new niches and market opportunities, etc.). All this makes the company to minimize cost and material and human resources as well as to appeal to the various specialized organizations or businesses that perform these tasks better and faster, and that, in fact, are intermediaries between producer and consumer [9, p. 3].

Field of sales is characterized by a large variety of resellers in the market that provide a variety of services. The main intermediaries operating in the sphere of commodity circulation in Ukraine include: dealers, distributors, traders and brokers.

- Dealers are individuals or legal entities that specialize in the trade of certain species in its own name and at its own expense carry out the purchase and sale of goods.
- Distributors are wholesale and retail intermediaries engaged in selling products based on bulk purchases from manufacturers that provide services for the storage, delivery of products may organize a particular area sales network. Distribution companies are members of foreign trade. They act to implement it purchased imported goods in the country. They are indicative of long-term relationships with foreign suppliers [10, p. 81].
- Traders called resellers,

specialized in short-term contracts, short transactions, trades on behalf of the client, but in its own name and for its own account.

- Brokers are individuals, stock workers, market participants, market relations agents that act as intermediaries between buyers and sellers of goods, securities and currencies. Brokers facilitate the conclusion of agreements «linking» together buyers and sellers, acting on behalf of its clients and at their expense, fee or receive compensation in the form of commission at closing [11, p. 56].

Summary of theoretical developments, the actual practice of management and its legal regulation in Ukraine reveals the following features resellers:

- the status of reseller can take legal business entities and individuals (with certain restrictions);
- resellers engaged in wholesale and retail trade of various commodities;
- to carry out its functions appear to conclude mediation agreement, and in cases prescribed by law, you have also a special registration;
- reseller may perform legal and factual actions in the interests of others in accordance with the concluded contract;
- the interest of intermediary is to receive remuneration duly executed power of attorney principal;
- Ukraine fragmentary legislation regulating the activities of resellers does not clearly define their responsibilities, in some cases, defines one term on the status of various subjects, giving them different powers (functions).

Classify resellers can be a number of features, depending on the status of mediator (collective and individual), depending on whether the intermediary acts on its own behalf or on behalf of the client, depending on their scope (domestic, foreign economic activity), depending on whether the purchase intermediary product in the property, depending on the terms of reference agent [12, p. 167-168].

Nowadays business partnership in economic environment is the driving force behind the development and guarantees the sustainability of commercial enterprises. Based on the fact that their business partners are sufficiently wide and varied, it is necessary for the company their proper selection and installation of proper

and effective interaction, which in the future will achieve the efficiency of commercial enterprise and improve the results of its operations.

Considered the interests of business partnerships, developing strategies for coordination and implementation mechanism for defining the stages of development and implementation of the business partnership, having considered the types and features of functioning resellers, it can be concluded that dealings in the trade is very extensive and varied in nature and targeted direction.

Therefore, the determinant of a successful business is the right choice of counterparties and establishment of such cooperation with them, which would allow the company to fulfill its purpose in the market and achieve profit maximization.

References:

1. The World Bank Rating "Doing Business 2012". – Available at: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2012>
2. State Statistics Service of Ukraine. Finance. – Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Airapetyan M.S. Zarubezhnyi opyt ispol'zovaniya gosudarstvenno-chastnogo partnerstva. Gosudarstvennaya vlast' i mestnoe samoupravlenie [Foreign experience in using public-private partnerships. The state authority and local government] – 2009., No. 2., pp. 35-42.
4. Stasishin A. Kontsesiya yak forma poednannya interesiv derzhavi i dilovikh pidprielstv v umovakh transformatsii ekonomiki Ukrayini. Visnik Lviv'skogo universitetu. Seriya ekonomika [Concession as a form of state and business enterprises' interests combination in terms of the economic transformation in Ukraine. Lviv University Bulletin. Series: Economy] – 2009., pp. 479-491.
5. Mel'nik A. Derzhavno-privatne partnerstvo v sistemi institutsional'nogo zabezpechennya ekonomichnikh protsesiv [Public-private partnerships in the economic processes institutional support system] A. Mel'nik, S. Pidgaets'. Visnik TNEU. – Ternopil'. – 2011., No. 1., pp. 7-19.
6. Vasil'ev A. Chto prodat' i u kogo kupit'? Mir produktov [What to sell and who to buy from? The world of products] - 2008., No 7 (48)., pp. 56-59.
7. Krutushkina O.V. Strategichni komunikatsii audit torgovel'nogo pidprielstva: sутnist' ta metodologiya [Strategic communication audit of the commercial enterprise: nature and methodology] Visnik DonNUET. – Donets'k., 2009., No. 3 (43)., pp. 233-239.
8. Shemaev V.V. Prioritizatsiya kraïn – zovnishn'oekonomichnikh partneriv Ukrayini. Problemi nauki. [Prioritization of countries - foreign economic partners of Ukraine. Problems of science]. – Kiiv, 2012., No.5., pp. 20-23.
9. Grishin S.M. Kommercheskoe predstaviteľstvo i posrednichestvo v pravoporyadkakh Rossiiskoi Federatsii i stran kontinental'noi Evropy: avtoref. dis. na soisk. uchen. stepeni kand. yurid. nauk: 12.00.03. S.M. Grishin [Commercial representation and mediation in legal systems of the Russian Federation and countries of the continental Europe: Thesis abstract for the Candidate of Jurisprudence degree application: 12.00.03, S.M. Grishin] – Moskva, 2011. – 25 p.
10. Balaban M.P. Optova torgivlya v rinkovomu seredovishchi: efektivnist' funktsionuvannya ta strategiya rozvitku: monografiya. M.P. Balaban [Wholesale trade in the market environment: the functioning effectiveness and the development strategy: monograph by M.P. Balaban]. – Poltava; RVTs PUSKU, 2005. – 153 p.
11. Reznikova V.V. Poserednitstvo ta predstavnitsvo yak sumizhna pravovi kategorii. Visnik gospodars'kogo sudochnistva [Mediation and representation as related juridical categories. Journal of economic justicement] – 2010., No. 6., pp. 55-57.
12. Butkevich O.V. Torgovi poseredniki yak osnovni sub'ekti torgovel'noi diyal'nosti. Visnik gospodars'kogo sudochnistva [Resellers as main subjects of commercial activity. Journal of economic justicement] – 2012., No. 6., pp. 163-168.

Information about author:

Anna Shavliuk – Postgraduate, National University of Trade and Economics; address: Ukraine, Kyiv city; e-mail: anna.shavliuk@gmail.com

THE IMPACT OF CHANGE ON THE RENOVATION OF EDUCATIONAL MANAGEMENT AGRICULTURAL ISSUES AND CONTEMPORARY CONSIDERATIONS

C. Nesterenco, Ph.D in Education, Associate Professor
Technical and Agricultural College of Soroca,
Moldova

Evaluation of the agronomic education system on the one hand, and changes in education on the other hand are absolutely necessary for the assessment carried out and formation of the agricultural education strategy. The author identified the state of affairs in this field in order to highlight further development trends of agricultural education, the level of quality of education offered to students, parents and the society. The author showed the significance of the educational management renovation process.

Keywords: change, education, agriculture, agronomics, educational management, educational standard, quality management, project management, business management training.

Conference participant,
National championship in scientific analytics,
Open European and Asian research analytics championship

Introduction: Nowadays, it is very important how you understand the nation as it plays vital role in shaping society. In this context, the nation's prospects depend largely on the degree of training and education of the young generation, of the mentality, formed in educational institutions, the behaviour of the parents and of the State structures of future citizens. Unquestionably, a substantial part of the education system in any country you formed Polytechnic and technical training, the Fund, in the technical colleges and previous colleges. Without a doubt, this system has worked many decades and, currently, is characterised by both advantages and disadvantages. In this context, the author addresses the specifics of this national system at the college level, the emphasis being placed on internal factors and, to the extent appropriate, the external system.

Results and discussion: Education in the Republic of Moldova is the one area where is the future, the sources of development and the negative consequences of the operation of other social institutions.

Note that most of the authors in the country and abroad believe that colleges form the foundation of youth training in many areas, in particular, at the Polytechnic. It should be noted that vocational schools and colleges were created in a system of education that, at present, about 45-47 prepares % of contingent specialists, who, at the age of 18-21 years of age, are employed in the labour field, presenting a potentially highly trained work force. In the vision of many scholars, the educational system of the colleges enhance the work both horizontally and vertically. Therefore, if the horizontal ties are based on the cooperation and collaboration of colleagues, watching the old practice of structures in the country or abroad,

then the vertical links are more thorough and forward-looking, because integrates colleges, on the one hand – with high schools, and, on the other hand – with the universities, which are included in the structure of most of them.

In the Republic of Moldova, coordinate colleges with agricultural profile, vertically and horizontally, is manifested through the synchronization of plans and procedures for educational and professional activity, does not resolve all the problems in this area. For these reasons, requires a deeper analysis, taking into account the following contradiction:

- during the period of post-privatization, the practice has become quite the economic dynamic, lovingly in the forms and new methods of management and the system of staff training in technical and technological fields do not provide the opportunity to ensure the necessary specialists in due course;

- in accordance with the laws in force, in recent decades they appeared more private educational structures without full insurance with teachers needed, equipment, textbooks, databases for practice and without sufficient attention given to the Ministry concerned;

- the quota and the structure of students in colleges and professional schools do not meet fully the demand, labour market;

- the State provides some facilities for specialists with higher education in the first years of activity, and for graduates of colleges does not envisage such subsidies;

- there is a gap between the share market as baseless and that of colleagues, etc.

It should be noted that in most countries postsocialist these problems are partly researched and solved, while in the Republic of Moldova only a few authors have approached them proposing solutions at compelling and constructive. Unfortunate is the fact that neither the scientists nor the ministries for a long time have not formulated principles for improving the work of colleges. However, in addition to the above-mentioned problems are problems of internal use, such as the methods of teaching, the structure of the fundamental disciplines and binding, linking classes optional and facultative, share practical classes in the curriculum, etc., which, at present, are not scientifically substantiated and justified.

As for FSU, we find that in some regions of Russia, the concept of colleges under the new part is applied on the basis of extensive research by the theoretical-methodological solutions and practical to update the educational process at various levels. We consider important the fact that the type system is rated as a College Professor of short duration, but quite viable, for the training of young in several areas. As a landmark, for the pursuit of the activity of operation of colleges in the market economy, the competent Minister of Russia recommends:

- training and remote with a duration of 2-3 years, abandoning the part-time;
- formation of high schools, colleges, universities – as stable and efficient form of in-service training;
- the Division of high schools, colleges and universities into two basic profiles, humanistic and real;
- ensuring financial educational complexes through centralized and the mechanisms of the market;
- training of teaching personnel,

mostly at State universities or abroad with the financial support of the institutions, which will enable further;

- strengthening plans of studies under curricula and contemporary needs in those areas, etc.;

- the creation of a monitoring system and marketing, the operation continues to improve the quality of education and the support of permanent links between all the elements of the system, etc.

The idea of translation fully market-based mechanisms in the education and training of personnel is not supported any of the scientists of the Russian Federation, nor those of other countries postsocialist (Romania, Ukraine, Bulgaria, etc.), because the training services form a specific sector of the economy, which not always can be funded by a single investor.

In fact, this sector of the economy includes both the educational and instructive, and some traits and national and regional traditions. At present, the topic does not exist, that would elucidate the possibilities of improving the education system. Noting that only some national specialists reflects the ways of improvement of colleges, however, if we refer to the colleges of agriculture, then, such publications are generally lacking. Emphasize that the phenomena in question, with reference to the colleges, were investigated on the basis of both their own investigations, and with the support of specialized literature, which refers to the two rings surrounding the short-term education – secondary and collegiate to find the rationale of ideas and conclusions set out in this paper.

According to the literature relating to upper secondary education, we note the presence of a considerable number of specialists from many countries, whose works are devoted to education. One of the most successful monographs of this kind is the collective work of authors, which are addressed a number of issues concerning education in present circumstances [1, p. 17-27]. According to the various comparative models of reform of education in different countries, the authors have outlined solutions, later to focus on a single issue, that of the current situation in the Republic of Moldova and ways of reforming it.

With reference to other works, we should mention that Michael Caulfield is

the only author who uses the combination of student, the methodology applied and in our research. In this order of ideas, suggestions and constructive proposals for the education system in general, in the context of European integration, are made by v. Pîslaru [5], according to which the Republic of Moldova still has not developed a political doctrine for the educational system. Pîslaru proposes a conceptual support pretty clear of the matter. Are also brought in the foreground, both stages of documentation, as well as basic aspects and principles of education reform. However, the contents and considerations of this work leaves an impression contradictory: on the one hand, it is the author's optimism regarding the compatibility of the educational system of the Republic with the European systems, on the other hand – the existing situation, which the author describes in part. This fact makes us aware of the distance that we have covered up to integration with Europe. Because the education system in the country include foreigners, including instruction in the Russian language, we cannot ignore the potential of scholars and experts reached the Russians in this area. The science and practice of educational management in Russia are addressed in many valuable works. In our opinion, for those concerned with educational management, special interest presents the work 'Управление развитием школы' [6], which promotes the idea of the school in the development of an innovative, which is acceptable to be implemented in the Republic of Moldova. The need to include the State standards in the field of higher education is becoming a unifying element and a coupon, a globally recognized by UNESCO, which, in 1997, adopted International Classification of Standards Education – ISCED-97.

In fact, the process of intensification and diversification of studies and complementary educational services conditioned the emergence of institutions of college education. This process has evolved in the way, time and place quite managed:-integration of pre-University/ University collegial at;

- multidisciplinary preparation of highly qualified specialists;
- training of teachers;
- education of a multilaterally developed;

- non-standard conditions quickly naturalized.

Famous, that integration does not act, binding, uptake and totally by the universities of collegiate institutions: for example, University of California (USA) has colleges and institutes, which are located in various cities, regions and localities with a RADIUS for hundreds and thousands of miles. It is the integration of methodological work, advanced educational practice of teacher recycling, etc.

In the period of transition to the market economy have been carried out multiple actions with the purpose of changes and reform measures in education, then let's ask this: the extent to which changes have been made in this field of social importance; became, really, the agricultural education a national priority; What is the quality of education, taking into account the resources used for reforming education, restructuring options/society and the younger generation in the context of time requirements; they were not determined correctly the direction and strategy of the development of agricultural education; What activities should be undertaken in the future; What is the efficiency of investments into the agricultural education in relation to social progress.

Research makes possible the complete description of the problems in the education system, which works under agronomic influence of external and internal environment [3].

The educational institution is the key element in agrarian this treatment, structural, fundamental agricultural education system, designed as a system with well-defined objectives, the actual behavior is determined by new educational goals and objectives of the agrarian, the institution is viewed as open system on all aspects. The institution is also apparent efficiency of agronomic education, therefore the issue of management, at the basic level of education, holding a proper [2].

Management of agricultural education has special significance and, therefore, are the principles that ensure the integrity of the work, the techniques and methods of students & unions. An educational institution of the commune, then may exercise its functions if the model they

will reflect the needs for the educational services, required by employers in rural areas. The relationship between the educational institution and the agricultural employer is shown in Figure 1.

Proposed model will correspond to a democratic model of management, being drafted from the perspective of a postmodern paradigms with orientation towards self-management. Educational management will optimize the participation of agricultural producers of various actors in the countryside to reorganize the institution, strengthening of integration.

The involvement of State structures and civil society involvement determines the factors with decisive impact on agricultural education strategy in addition to other factors, which do not depend on the subjects of agronomic education system, but there are some big objective of the educational system in the form of formal requirements, decisions, regulations, instructions, etc. At the same time, to become the reason of the strategic development of agronomic education, these objective factors are aware of pupils, teachers and directors of institutions. In Figure 2 is the evolution of the strategy and the action itself:

Of the components that represent

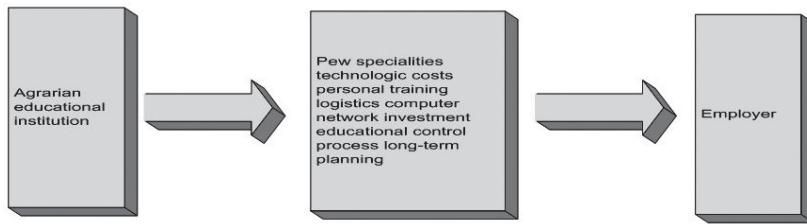


Fig. 1. Relationship between agricultural employer and educational institution in total quality management

Source: adapted by author.

changes in the composition of the strategy, “reasoning”, further we present factors that determine the motivation for achieving good results can be grouped as follows (Fig. 3.).

Many issues of educational management occur due to imperfection of perception of the situation by the frames, which lies in the availability of information, ignorance and impotence of balancing of separate subdivision with common problems of educational institution. Often, managers of educational institutions take decisions according to the situations and events, regardless of the views of subordinates.

Educational institutions in agriculture is facing a multitude of

problems adapting to the socio-economic environment changed.

The existing model of educational institutions is a legacy of the agrarian past. Educational institutions, created up to the independence of the country, were not oriented towards achieving economic results by satisfying consumer demand and achieve the minimum level of expenditure. They had objective performance of the state plan, and thus exaggerated the number of employees, low productivity and inability to compete to specialists. If in a planned economy stable these factors not played an essential role and State level is poise, then the crises affecting educational institutions, which essentially lies in the impact zone of the linear model of leadership. However, the need to enhance the effectiveness of those institutions to embrace the new paradigm of leadership, organizational culture diagnosis, he urges the necessity of adequate awareness of the external environment [4]. *The concept of leadership*. Organization – a “open”, researched in the internal and external factors and development prospects. *The projection on the education*: an essential activity of design; the major role of communication; the need for monitoring of the external and internal environment. Conclusions and proposals: implementing organizational structure based on the matrix and the development of design activity; the expansive space of the structure educational institution in agricultural practice.

The concept of management: situational approach to management, flexibility, adaptation to the conditions of the rule, the accent is put on strategic planning. The design on the education; management of the educational institution is in a direct dependency of the three external factors:

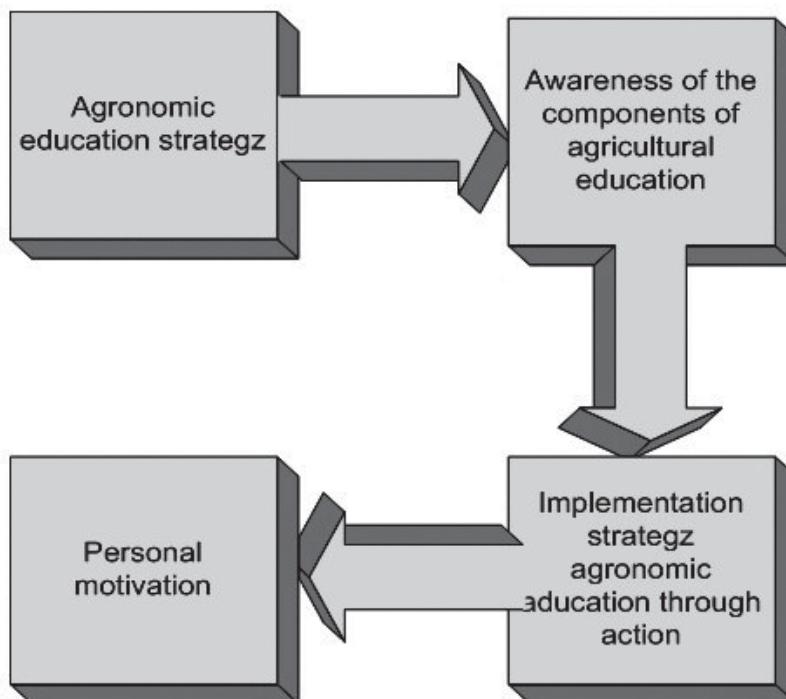


Fig. 2. The evolution of agronomic education strategy

Source: adapted by author.

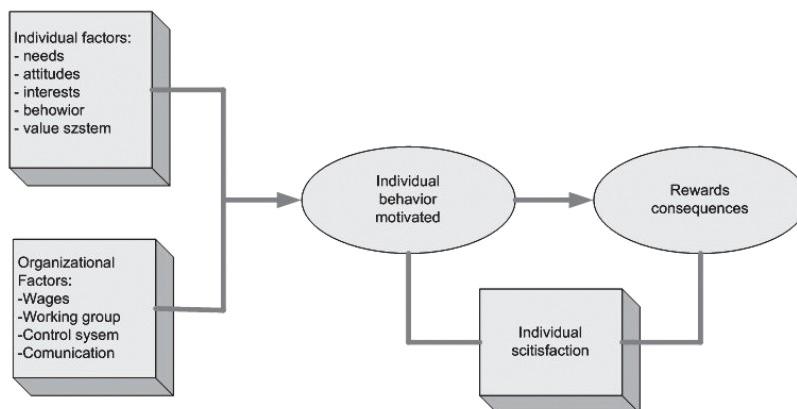


Fig. 3. Motivating staff educational institution

Source: adapted by author.

the action of the State in the process of modernization of the education concept of the agriculture, application of economic relations in the educational market and the internationalization of market processes. Conclusions and proposals: educational institution strategy development on domestic and foreign market of educational services; approval of new educational and managerial technologies and their implementation in the educational process; selecting the optimal combination between shapes and technologies of education; the evolution of vertical and horizontal integration, including with educational institutions outside the country with agricultural organizations.

The concept of leadership. Employees – human resources, intellectual capital. Design education: segment in terms of improving knowledge and new learning technologies, permanent improvement requirement. *Conclusions and recommendations:* the development of the institution on the basis of the principles of the organization.

The concept of driving: driving system, oriented towards the philosophy of the institution, the institution and the organizational culture, the motivation of the staff. *Design education segment:* Mission and philosophy of declarative process eliminates the corporate educational, because it does not regulate the activity of the authors participating. *Conclusions and suggestions:* merge the corporate principles and standards with those of the Organization; the determination of the conditions of professional, scientific, educational, methodical and other staff.

Educational institutions in agriculture is facing a new situation when management starts to think and to act with class, efficiency and appropriate mechanisms and forms of contemporary management are not yet understood and defined, and the “heritage of the past” prevails in both the thinking and the behavior of several managers.

In these circumstances, it appears that a new ideology, with the concrete practices that will enable efficient management in the conditions of formation of market with educational services and innovations. Innovations in education are studied, on the one hand, the creation of a new objective, the social product, on the other hand – creating a new product, important for subjective personality and its development.

In recent times, a positive impact on the system of agricultural professional training they have some major new approach, characteristic for developed countries, which are the high dynamics of the situation, increasing competition on the market of educational services, the processes of globalization, the changing requirements of employers, the scarcity of qualified staff. The following features have become typical, who gradually identifies and forms new managerial paradigm.

1. An activity and an accelerated growth practically on different segments, which mainly refers to a strategy was developed to increase the volume and quality of the educational activity and improvement of the internal management system. For many agricultural educational institutions is characteristic of an attitude favorable to change.

2. The predominance of a strategic approach to the development of educational institutions; strategic objectives; systemic innovation planning; the refusal from the directions of activity and inefficient; organizing and guiding institutions at the best examples from abroad.

3. Maintaining diversification strategy, only in areas where educational institutions have a stable agricultural priority in the provision of educational services to competition.

4. Development based on the principles of respect for the balance of interests with external agents and various levels of management within the institution.

The education sector is chosen as support for changing the social fabric of society, which prepares specialists both for today and for tomorrow. The problem lies in the fact that if the educational institution claiming to operate efficiently, it must prepare for the agricultural sector and, at the same time, to anticipate future preparedness. It is now the current issue of the environmental innovation institutions, which implies the creation of conditions necessary for the development and implementation of the latest innovations and achievements.

We will highlight four groups of factors that determine the attitude of the staff towards changes and we will indicate the objective laws of their own.

1. Parameters of the organizational changes: orientation, radicalism, delivering information to employees and their involvement in the resolution of problems related to reorganization: the preparation phase-change is a positive attitude towards the technical and technological innovations, a negative one – towards the organizational-management; the implementation stage – vice versa;

- the changes range from the simple to the strategic goals. Employees ‘ attitude towards strategic changes are noted in the negative direction; the more things change, the more employees feel shortage of knowledge and level of inclusion in the reorganization is lower;

- increasing the level of radicalism or innovation in the reorganization, staff considers this negative;

- complete information and extensive knowledge about what needs to be implemented, increases the probability of positive appreciation;

- employee involvement in debating the problems pertaining to the reorganization of and participation in the monitoring groups, increases the critical appreciation of the innovation;

- a high level of dissatisfaction at the beginning gives way, later, in appreciation of the positive reorganization.

2. Organization:

- the Feature size, stage of development, the duration of the existence of the climate community, reference groups to change the organizational culture: features-with higher educational institution, the more difficult to perform the change and the more enhanced the resistance level of employees;

- financial conditions unfavorable to the educational institution, which places the institution under disadvantageous from the point of view of competition and fitting material.

The educational institution itself as a stable structure and oppose the resistance changes to be introduced in it.

3. Macro factors. This group of factors is little researched and the impact of factors on the educational institution's staff it is difficult to highlight and analyze it separately from the impact of other factors more obvious;

- an action against the promoters of educational innovations of the management team of the institution's policy, which bears the imprint of the style of leadership in the country, district;

- global changes in the country could give a jolt of innovation or a fatigue innovation. It is appropriate to maintain a balance between the orientation of educational institution to permanent changes and the ability of staff to adapt to them.

4. Characteristic employees: employee satisfaction towards concrete changes will be interdependent socio-demographic characteristics and personality, motivation and personality structure features in full:-the attitude of the staff towards reorganization positively influence the professional and educational backgrounds;

- active minority, which participate in the design and implementation of innovations, considers, first, the beneficial consequences for themselves and unfriendly to the organization in general, while most passive appreciate vice versa;

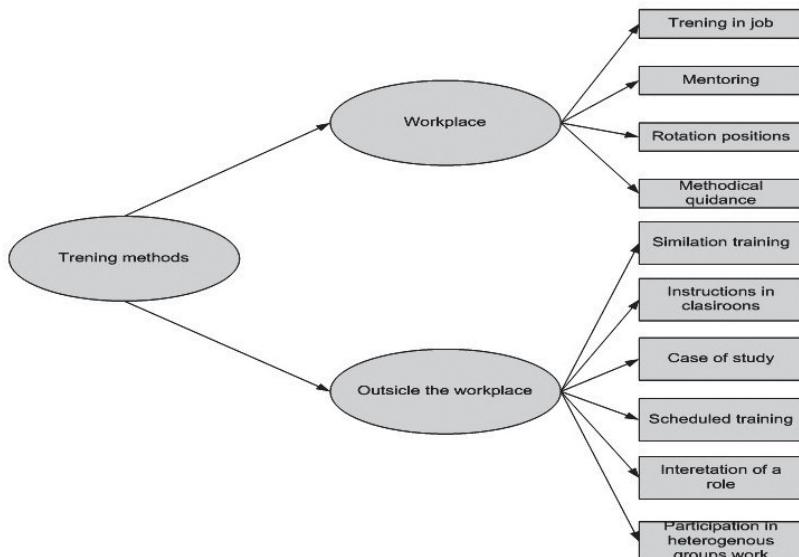


Fig. 4. Management training methods

Source: adapted from author.

- Depending on the strength or weakness of the particular orientation towards innovation and organizational skills block, thinking, personality, people can be divided into "innovators" and "conservative"

- creative people are more optimistic change issues and final results positive. However, under the expectation of radical change, researchers usually assessed at a lower level innovations already made,

- to achieve successful change is needed to guide employees towards self-development and professional growth.

Conclusions:

Managerial activity will be more effective if managers are going to have a change in attitude toward the institution of personal change.

One thing is for sure, the expected changes in the educational process first determines the essence of alleged, then require new skills necessary for teaching personnel, which will implement the change and do not take into account the fact that you need more time for personal changes than expected implementation of own time of Exchange.

Limiting the possibilities to lead an educational institution depends on:-unable to be used in the new socio-economic conditions of the old stereotypes and managerial activity;

- directing the efforts of the management team to ensure the functioning of the institution, which

slows down the reorientation of priorities in education prospects;

- legal-normative base of education, imperfect This disunity and various normative acts;

- lack of accomplishment (enforcement) of the State decisions in the field of education;

- the failure until the very end of the issue pertaining to remuneration and social protection of personnel management; of increasing professionalism, attractiveness and prestige of managerial activity.

Requires a special training of managerial personnel, who would become familiar with new directions in educational management, with leadership positions, related to the use of the following methods: strategic analysis; forecasting and planning; delimitation of powers and responsibilities; focusing on social partnership. Highlight the following forms of managerial training: managerial training; improvement of management; management retraining.

Both theory and practice indicates that arrangements for staff training can be divided into two categories, depending on the venue of this processing: inward processing in the workplace; training outside the workplace.

Educational institutions perform two interdependent functions instead:- the provision of educational services to households and domestic support, which ensures the existence of the institution

and its development. And management functions can be classified into: basic support and insurance

As the basic principles of business management can be identified as follows: quality and effectiveness.

Total quality is based on three concentric circles, representing the three types of quality:

1. *The necessary quality* – the one which needs the serving under required and expected of it in a more or less explicit. This concept constitutes actual quality, and the goal is to accomplish.

2. *Scheduled quality* – which is scheduled to be produced and which has been the subject of planning management team.

3. *The quality achieved* - quality-in fact (in reality) product management activities.

References:

- Bucun N., Musteață S., Guțu Gh. Bazele științifice ale dezvoltării învățământului în Republica Moldova, Chișinău, Prometeu, 1997. - 254 p..p
- Nesterenco C. Dirijarea și analiza psihologică a procesului educațional în instituțiile de învățământ. În: Revista Ministerului Educației, elaborată de CSMU „Univers pedagogic” Institutul de Științe ale Educației. Chișinău: Univers Pedagogic, 2005, nr. 1(5), pp. 22-27.
- Nesterenco C. Impactul reformei învățământului agrar asupra agriculturii în noile condiții de europeanizare economică. Perspective ale dezvoltării agriculturii în competiția pentru integrarea în Uniunea Europeană. Simpozionul Național „Perspective ale dezvoltării agriculturii în competiția pentru integrarea în Uniunea Europeană”, București, 2006, 18 mai. București: Cartea Universitară, 2006, pp. 411-420.
- Nesterenco C. Perspectiva și cările

dezvoltării sistemului educațional agrar în Republica Moldova. În: Consolidarea administrației publice în contextul edificării statului de drept în Republica Moldova. Materiale Conferinței științifice internaționale, 22 mai 2007. Chișinău: AAP, 2007, pp. 245-247.

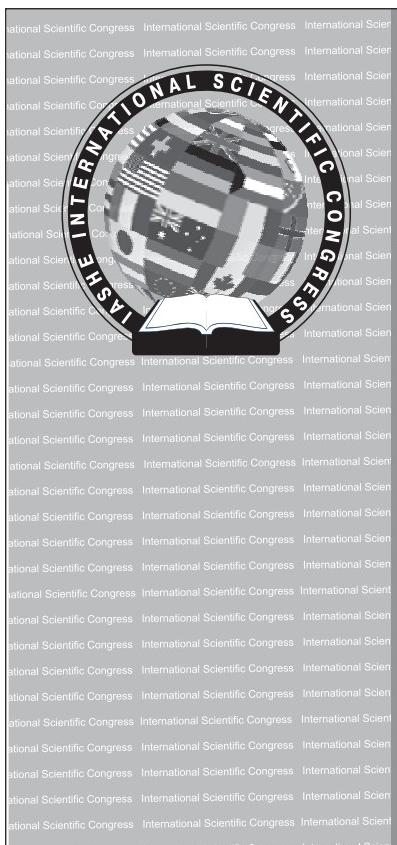
5. Pîslaru V. Reformarea sistemului educațional în contextul integrării europene. Chișinău: Institutul de Politici Publice, 2001. - 24 p.

6. Tikhonov A.N., Abramshin A.E., Voronina T.P. dr. Upravlenie sovremennym obrazovaniem [Management of modern education]. – Moskva., Vita-Press, 1998. - 256 P.

Information about author:

Constantin Nesterenco - Ph.D., Associate Professor, Technological Agricultural College from Soroca; address: Moldova, Soroca city; e-mail: cnesterenco@yandex.ru

INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONGRESS



Multisectoral scientific-analytical forum for professional scientists and practitioners

Main goals of the IASHE scientific Congresses:

- Promotion of development of international scientific communications and cooperation of scientists of different countries
- Promotion of scientific progress through the discussion comprehension and collateral overcoming of urgent problems of modern science by scientists of different countries
- Active distribution of the advanced ideas in various fields of science

For additional information please contact us:

www: <http://gisap.eu>, e-mail: congress@gisap.eu



COMPREHENSIVE PROPERTY RELATIONS MODEL

E. Gorchakova, Candidate of Economics
Donetsk National Technical University, Ukraine

The author offers comprehensive property relations model exposing the variety of economic relations in the system: subject (state, corporation, personality), object (goods, facilities, resources), legal relationships (owning, disposition, using). A model allows formalizing the sense of relations, defining their value. This is the pre-condition of comprehensive, deeper analysis of states and tendencies of development of socio-economic systems.

Keywords: comprehensive model, property, rights, state, corporation, personality.

Conference participant, National championship in scientific analytics, Open European and Asian research analytics championship

КОМПЛЕКСНАЯ МОДЕЛЬ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

Горчакова Е.Н., канд. экон. наук
Донецкий Национальный технический университет, Украина

В работе предложена комплексная модель отношений собственности, которая раскрывает разнообразие экономических отношений в системе: субъект (государство, корпорация, личность), объект (блага, средства, ресурсы), правоотношения (владение, распоряжение, пользование). Модель позволяет формализовать смысл отношений, определить их значение, что является предпосылкой комплексного, более глубокого анализа состояний и тенденций развития социально-экономических систем.

Ключевые слова: комплексная модель, собственность, права, государство, корпорация, личность.

Участник конференции, Национального первенства по научной аналитике, Открытого Европейско-Азиатского первенства по научной аналитике

В экономической системе соотношение прав и экономических интересов во многом определяется институтом собственности, который сам по себе далек от комплексной formalизации взаимодействующих в нем компонентов. Поэтому тернарная модель матрицы функций института собственности может стать эффективным инструментом исследования структуры и смысла экономических отношений собственности, их значения и ценности.

Для formalизации матрицы отношений собственности применим авторскую методологию тернарного моделирования [1, 7], которая предполагает синтез качественных, количественных и структурных аспектов исследуемого явления.

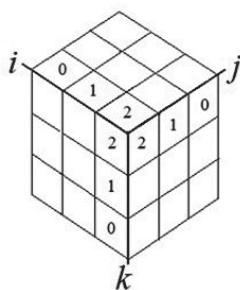


Рис. 1. Структура модели (матрицы) института собственности

На рис. 1 formalизована структура трехмерной матрицы института собственности, которая через порядковые индексы связана с тезаурусом технического языка экономической системы. «Собственность – отношение между человеком, группой или сообществом людей (субъектом), с

Таблица 1.
Факторы института собственности

i	Субъект	j	Правоотношение	k	Объект
i_0	Личность	j_0	Пользование	k_0	Блага
i_1	Корпорация	j_1	Распоряжение	k_1	Средства
i_2	Государство	j_2	Владение	k_2	Ресурсы

одной стороной, и любой субстанцией материального мира (объектом) с другой стороны» [2, 20-22]. Следовательно, номинальный смысл отношений собственности можно выразить тремя группами факторов: тип субъекта, вид отношений, класс объекта. Поэтому в тезаурус матрицы экономических отношений собственности введены три соответствующие группы факторов.

Первая группа факторов определяет субъекта собственности: личность; корпорация; государство. «Единоличное владение – в буквальном смысле самостоятельное ведение дел в своих интересах» [3, 109]. «Корпорация – крупное и разветвленное предприятие коммерческого характера, получившее от власти лицензию на самостоятельную деятельность» [4, 480]. «Государство – политическая организация общества, имеющая власть и силу, а также возможность распределять общественные ресурсы» [4, 456].

Вторая группа факторов обуславливает глубину права собственности: пользование, распоряжение, владение. Авторами работы “Экономические начала правового регулирования хозяйственных отношений” **пользование** определяется, как юридически обеспеченная возможность иметь полезные свойства вещи, **распоряжение** – как юридически обеспеченная воз-

можность субъекта определять судьбу вещи, **владение** – как юридически обеспеченная возможность фактического господства собственника над вещью [5, 8]. Здесь важно отметить тенденцию расширения принципа правовых полномочий при переходе от одного вида реализации прав собственности к другому.

Третья группа факторов устанавливает класс объектов собственности: ресурсы, средства, блага. *Ресурсами* можно считать «совокупность тех природных, социальных и духовных сил, которые могут быть использованы в процессе создания товаров и услуг» [6, 29]. *Средствами* считаются те факторы хозяйственной системы, которые непосредственно включены в фазу субъективной активности. Например, к основным факторам производства нередко относят «землю», «капитал» и «труд» [6, 31]. К *благам* обычно относят предметы, продукты и услуги, обладающие какими-либо полезными свойствами. «Различают блага потребительские, капитальные, общественного назначения» [4, 446].

В данной работе не ставится задача раскрытия глубокого содержания отношений собственности. Поэтому приведенные пояснения смысла исходных категорий не утверждаются и не опровергаются. Эта тема других

исследований. В работе наименования 9 исходных факторов берутся в обобщенном смысле и сочетаются между собой согласно формуле 1.

$$C_m^n = m^n = 3^3 = 27, \quad (1)$$

где: C – количество сочетаний факторов;

n – количество факторов в группе;

m – количество групп факторов.

В результате комбинирования наименований исходных факторов формируется смысл наименований 27 видов отношений собственности (табл. 2). Полный реестр функций института собственности раскрывает разнообразие экономических отношений (табл.2).

Кроме определения *смысла* экономических отношений собственности можно измерить также их *значение*. *Значение* отношений собственности измеряется весовыми коэффициентами их функций. Сам весовой коэффициент определенного вида отношений собственности складывается из порядковых индексов его образующих факторов (формула 2).

$$q_{i_n l_n k_n} = n_i + n_l + n_k \quad (2)$$

где: q – весовой коэффициент вида отношений;

i, l, k – группы исходных факторов;

n – порядковый индекс

Например, весовой коэффициент отношения $\langle i_1 j_1 k_2 \rangle$ – корпоративное распоряжение ресурсами» будет равен $q_{i_1 l_1 k_2} = 1+1+2 = 4$. Все виды отношений собственности имеют свои весовые коэффициенты (столб. 4, табл. 2). Чем большим весовым коэффициентом обладает смысл того или иного вида отношений собственности, тем *большее значение* ему придается в данной системе экономических отношений. Но кроме смысла и значения отношениям собственности может быть дана также квазититмативная оценка.

Существенной проблемой определения категории «ценность» является диалектика субъективной и объективной сторон этого понятия. «Ценность блага есть интерес, направленный на распоряжение данным конкретным благом – пишет Е.Е. Слуцкий, подчеркивая доминирующее влияние субъективных аспектов» [7, 216]. И действительно, каждый субъект экономических отношений по-своему оценивает качество тех или иных функций института собственности. Частник отдает предпо-

Таблица 2.
Виды отношений собственности

№	Индекс	Наименования экономических отношений	Вес
1	2	3	4
1	$i_0 j_0 k_0$	Личное пользование благами	0
2	$i_0 j_0 k_1$	Личное пользование средствами	1
3	$i_0 j_1 k_0$	Личное распоряжение благами	1
4	$i_1 j_0 k_0$	Корпоративное пользование благами	1
5	$i_0 j_1 k_1$	Личное распоряжение средствами	2
6	$i_1 j_1 k_0$	Корпоративное распоряжение благами	2
7	$i_1 j_0 k_1$	Корпоративное пользование средствами	2
8	$i_0 j_0 k_2$	Личное пользование ресурсами	2
9	$i_0 j_2 k_0$	Личное владение благами	2
10	$i_2 j_0 k_0$	Государственное пользование благами	2
11	$i_0 j_1 k_2$	Личное распоряжение ресурсами	3
12	$i_0 j_2 k_1$	Личное владение средствами	3
13	$i_1 j_0 k_2$	Корпоративное пользование ресурсами	3
14	$i_1 j_1 k_1$	Корпоративное распоряжение средствами	3
15	$i_1 j_2 k_0$	Корпоративное владение благами	3
16	$i_2 j_0 k_1$	Государственное пользование средствами	3
17	$i_2 j_1 k_0$	Государственное распоряжение благами	3
18	$i_0 j_2 k_2$	Личное владение ресурсами	4
19	$i_1 j_1 k_2$	Корпоративное распоряжение ресурсами	4
20	$i_1 j_2 k_1$	Корпоративное владение средствами	4
21	$i_2 j_0 k_2$	Государственное пользование ресурсами	4
22	$i_2 j_1 k_1$	Государственное распоряжение средствами	4
23	$i_2 j_2 k_0$	Государственное владение благами	4
24	$i_1 j_2 k_2$	Корпоративное владение ресурсами	5
25	$i_2 j_1 k_2$	Государственное распоряжение ресурсами	5
26	$i_2 j_2 k_1$	Государственное владение средствами	5
27	$i_1 j_2 k_2$	Государственное владение ресурсами	6

$$S = \begin{vmatrix} i_2 & j_2 & k_2 \\ i_1 & j_1 & k_1 \\ i_0 & j_0 & k_0 \end{vmatrix} = \begin{matrix} i_2 j_2 k_2; i_2 j_1 k_2; i_2 j_2 k_1; \\ i_0 j_2 k_2; i_1 j_2 k_2; i_1 j_2 k_1; i_2 j_0 k_2; i_2 j_1 k_1; i_2 j_2 k_0; \\ i_0 j_1 k_2; i_1 j_2 k_1; i_1 j_2 k_0; i_2 j_0 k_1; i_2 j_1 k_0; \\ i_0 j_1 k_1; i_1 j_1 k_0; i_1 j_0 k_1; i_0 j_0 k_2; i_0 j_2 k_0; i_2 j_0 k_0; \\ i_0 j_0 k_1; i_0 j_1 k_0; i_1 j_0 k_0; \\ i_0 j_0 k_0. \end{matrix} \quad (3)$$

чтение отношениям личного владения «любой субстанцией материального мира». Корпорация стремится установить корпоративную форму распоряжения средствами производства. Государство занимается формированием общественных благ. На поляризации субъективных интересов возникают противоречия между частной собственностью, корпоративным управлением и государственным регулированием. Поэтому важно иметь formalизованную шкалу ценностей экономических отношений, для того чтобы умопостигаемый субъективный интерес получил инструментально установленную оценку.

Формализовать шкалу ценностей

экономических отношений можно, поставив матрицу института собственности (рис.1) на «нулевой угол». То есть, нужно поставить матрицу на тот угол, в котором расположена элемент с нулевым весовым коэффициентом. В таком положении элементы матрицы разместятся на семи горизонтальных уровнях. По формуле 3 видно как в каждом ряду матрицы выстраиваются элементы, имеющие различную фактуру, но одинаковые весовые коэффициенты. Причем, чем выше уровень месторасположения той или иной функции института собственности, тем выше ее ценность в системе экономических отношений. Наглядно представить процедуру изменений по-

Таблица 3.

Варианты оценки видов отношений собственности

№	Наиболее ценная функция	Наименее ценная функция
1	2	3
1	Личное владение ресурсами	Государственное пользование благами
2	Личное владение благами	Государственное пользование ресурсами
3	Личное пользование ресурсами	Государственное владение благами
4	Личное пользование благами	Государственное владение ресурсами
5	Государственное пользование благами	Личное владение ресурсами
6	Государственное пользование ресурсами	Личное владение благами
7	Государственное владение благами	Личное пользование ресурсами
8	Государственное владение ресурсами	Личное пользование благами

ложенияния матрицы можно последовательно переставляя куб с одного угла на другой. У кубика 8 углов, у матрицы 8 позиций. И каждое изменение позиции матрицы изменяет систему ценностей функций института собственности.

Дальнейшее исследование состояния комплекса правовых отношений может быть произведено в двух направлениях. Первое направление исследования – это раскрытие подробностей содержания всего множества правовых функций. Детализация содержания правовых функций осуществляется в процессе дифференциации семантического пространства системной матрицы, в результате которого каждый вид экономических отношений собственности будет детализирован на 27 подвидов. Но, не смотря на процесс детализации внутреннего содержания матрицы отношений собственности, внешние обобщенные функции института собственности останутся неизменными. Поэтому второе направление исследования комплекса правовых отношений собственности заключается в анализе различных положений (состояний) системной матрицы.

В матрице экономических отношений собственности имеются три элемента ($i_0j_0k_0; i_1j_1k_1; i_2j_2k_2$), которые считаются ключевыми. По содержанию ключевых элементов можно судить об общем состоянии всей матрицы. Это свойство *беглого анализа* возникает потому, что все элементы имеют определенный алгоритм структурной взаимосвязи. Из трех ключевых элементов средний элемент №14, формализующий функцию $\langle i_j, k_1 \rangle$ – корпоративное распоряжение средствами в любом положении матрицы занимает среднее положение в тройке ключевых элементов. Два же крайних ключевых элемента, расположенных на вертикальной оси

(наиболее ценный и наименее ценный), будут вкратце характеризовать тип состояния матрицы экономических отношений собственности. Сведем в табл. 3 вертикально противоположные ключевые элементы матрицы, находящейся поочередно в одном из 8-ми возможных положений.

Беглый анализ различных положений матрицы не исключает возможности исследования состояния всех компонентов института собственности. Тем не менее, обширный реестр видов отношений собственности и несколько вариантов их позиционирования, вынуждают предельно кратко излагать материал об основных свойствах и особенностях комплексной модели института собственности. Поэтому перейдем сразу к выводам, напрашивающимся при знакомстве с устройством матрицы:

1. В данной смысловой конструкции центральное положение функции «корпоративное распоряжение средствами» указывает на то, что этот вид отношений, с одной стороны не вступает в прямые противоречия ни с частным капиталом, ни с государственным регулированием. С другой стороны, стратегия корпоративного управления не всегда в полной мере удовлетворяет некоторых частных акционеров, а экономические интересы корпорации не всегда соответствуют экономическим интересам государства. Поэтому отношение «корпоративное распоряжение средствами» имеет средний уровень ценности в любой системе экономических отношений.

2. Состояние матрицы института собственности в позиции №1 (табл. 3) характеризуется тем, что наибольший приоритет отдается «единоличному владению ресурсами». Это позволяет ограниченному кругу людей эксплуати-

ровать, прежде всего, природные ресурсы «в своих интересах». В то время как государству отводится роль простого пользователя экономическими благами с ограничением вмешательства в экономические процессы и порицанием больших расходов на социальную сферу. Это экономическая система приоритетов частной собственности и свободного рынка – «дикий капитализм».

3. Диаметрально противоположной позиции №1 комплексной модели института собственности, является позиция №8, характеризующаяся высокой оценкой «государственного владения ресурсами» и низкой оценкой «личного пользования благами». В такой экономической системе ценится умеренное потребление благ и государственное владение ресурсами. То есть, в системе «социального идеализма» проблему «безграничности потребностей и редкости ресурсов» предлагается решать нормализацией материальных потребностей и общественным контролем за эксплуатацией природных ресурсов. Такая система отношений собственности теоретически привлекательна тем, что в ней масштабы субъекта права (личность, группа, общество) соответствуют уровню социально-экономической ценности объекта собственности (блага, средства, ресурсы).

4. Системы ценностей экономических отношений, соответствующие позиции №1 и позиции №8 большая редкость. Но между крайними позициями №1 и №8 находится еще шесть позиций матрицы, занимающих промежуточное положение между ними. Именно эти промежуточные варианты позиций матрицы института собственности соответствуют состоянию шкалы ценностей большинства экономических систем в современном мире. Причем

в различных экономических системах движение переоценки (поворот матрицы) осуществляется в разных направлениях. В странах с рыночной экономикой возрастают ценность общественных благ и государственного регулирования. В странах с жестким режимом государственного управления, возрастают роль рыночных механизмов, и набирают ценность способы свободного ведения бизнеса.

Недостаточно релевантные диалектические методы описания функций института собственности (частное – общественное) не позволяют подробно и точно отобразить особенности и разнообразие системы экономических отношений. Поэтому предложенная комплексная модель отношений собственности, требующая дальнейших исследований и доработок в силу объективных причин, может использоваться в качестве инструмента идентификации, формализации и оценки экономических

явлений, выбора оптимальных пропорций отношений собственности в устойчиво развивающемся государстве.

References:

1. Alibekova S. L., Turaev B. Kh. Ekonomicheskaya teoriya. Uchebnoe posobie [Economic theory. Textbook]. - Samarkand., SGU im. A. Navoi., 2008, 166 p.
2. Gorchakova E.N. Kontsepsiya konstruktivnogo podkhoda: monografiya [The constructive approach concept: monograph]., E.N. Gorchakova – Donetsk., OOO Skhidnii vidavnichii dim, 2011., 108 p.
3. Makkonel K., Bryu S. Economiks. Printsipy, problemy politika. [Economics. Principles, policy issues] T. 1. – Moskva., Respublika, 1991., 400 p.
4. Bunkina M.K., Semenov A.M. Makroekonomika: Uchebnik. - 4-e izd., pereabotannoe i dopolnennoe [Macroeconomics: Textbook. - 4th ed., Rev. and extended] – Moskva., Publisher Delo i Servis, 2003., 544 p.
5. Geets V., Gritsenko A. – Ekonomicheskie nachala pravovogo regulirovaniya khozyaistvennykh otnoshenii. Ekonomika Ukrayny. [Economic origins of the legal regulation of economic relations. Economy of Ukraine] – 2008., No. 5., P.4-18.
6. Sovremennaya ekonomika. Lektsionnyi kurs: mnogourovnevoe uchebnoe posobie. Izd. 9-e. [The modern economics. Lectures: multi-levelled textbook. Ed. 9th.] – Rostov-on-Don., Feniks, 2006. – 416 p.
7. Slutskii E.E. Ekonomicheskie i statisticheskie proizvedeniya: Izbrannoe. Slutskii Evgenii Evgen'evich; perevod s nem., ital., frants., angl.; predisl. P.N. Klyukina [Economic and statistical works: selected works. Evgeny Slutsky; translated from German, Italian, French and English; introduction by P.N. Klyukina]. – Moskva: Eksmo, 2010. – 1152 p. (Antologiya ekonomicheskoi mysli) [Anthology of the economic thought]

Information about author:

Elena Gorchakova - Candidate of Economics, Donets research and production center for standardization, metrology and certification; address: Ukraine, Druzhkovka city; e-mail: elena-ef777@yandex.ru



The AICAC Secretariat

Tel: + 12 024700848
Tel: + 44 2088168055
e-mail: secretariat@court-inter.us
skype: court-inter

The American International Commercial Arbitration Court LLC – international non-government independent permanent arbitration institution, which organizes and executes the arbitral and other alternative methods of resolution of international commercial civil legal disputes, and other disputes arising from agreements and contracts.

The Arbitration Court has the right to consider disputes arising from arbitration clauses included into economic and commercial agreements signed between states.

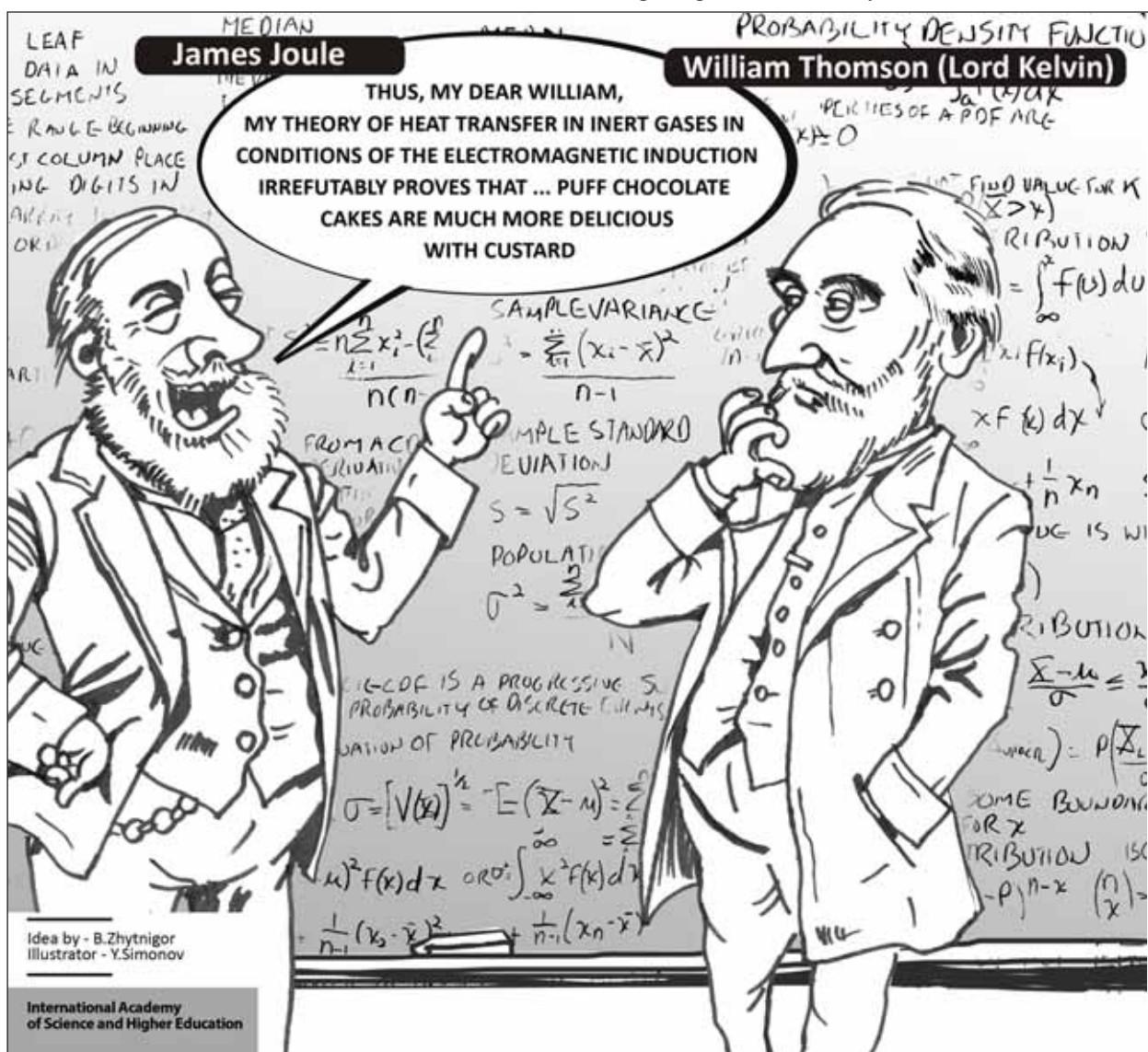
Upon request of interested parties, the Arbitration Court assists in the organization of ad hoc arbitration. The Arbitration Court can carry out the mediation procedure.



For additional information
please visit:
court-inter.us

GISAP Championships and Conferences 2014

Branch of science	Dates	Stage	Event name
OCTOBER			
Philology, linguistics	02.10-07.10	III	Problems of combination of individualization and unification in language systems within modern communicative trends
NOVEMBER			
Medicine, Pharmaceutics, Biology, Veterinary Medicine, Agriculture	05.11-10.11	III	Techniques of ensuring the duration and quality of biological life at the present stage of the humanity development
DECEMBER			
Economics, Management, Law, Sociology, Political and Military sciences	18.12-23.12	III	Influence of the social processes globalization factor on the economical and legal development of states and corporations
Physics, Mathematics, Chemistry, Earth and Space sciences	18.12-23.12	III	Variety of interaction forms of material objects through a prism of the latest analytical concepts
Technical sciences, Architecture and Construction	18.12-23.12	III	Target and procedural aspects of scientific and technical progress at the beginning of the XXI century





International Academy of Science and Higher Education (IASHE)

Kings Avenue, London, N21 1PQ, United Kingdom

Phone: +442032899949

E-mail: office@gisap.eu

Web: <http://gisap.eu>